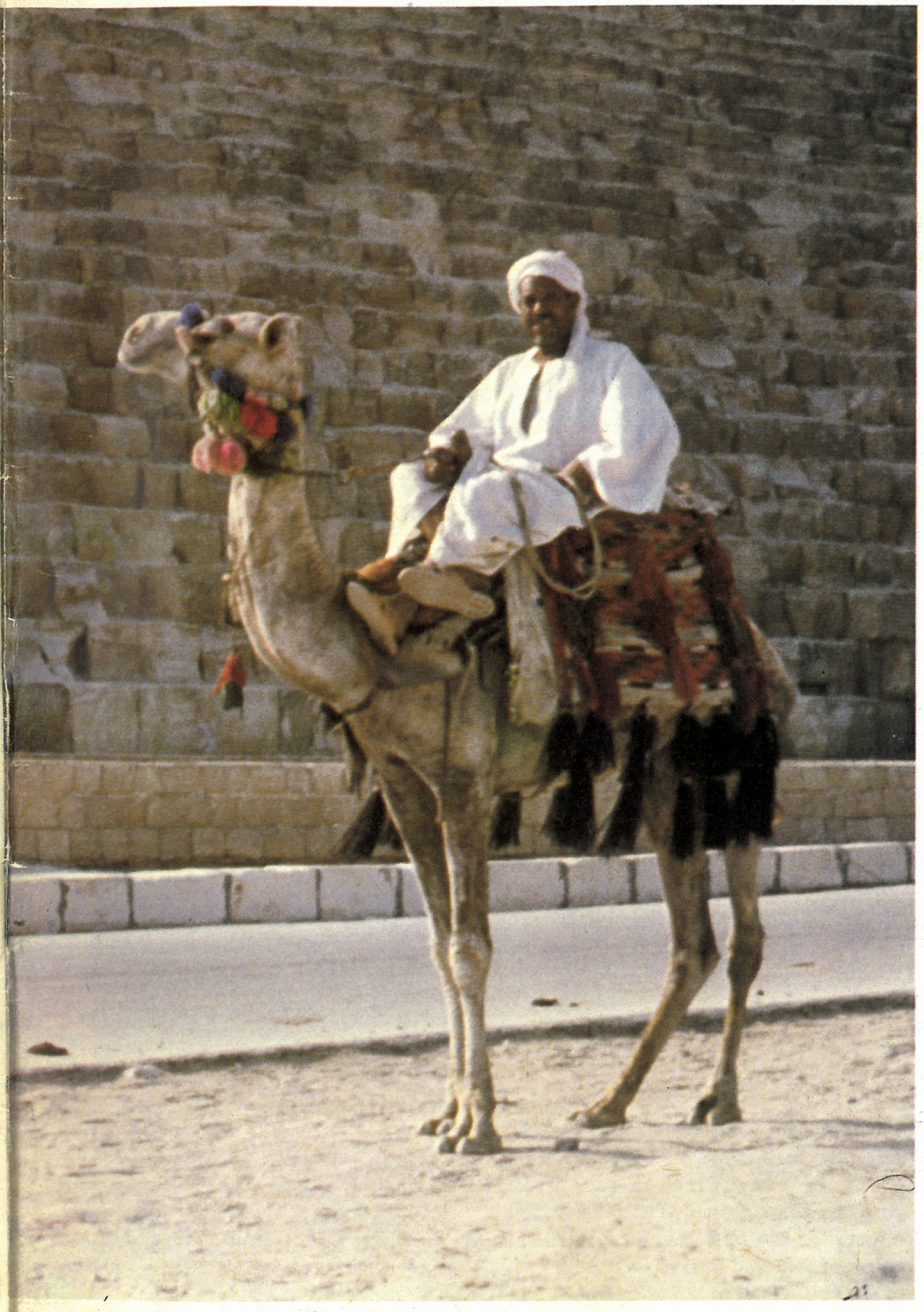
anno XVII - numero 11/12
novembre/dicembre 1982

FPDM-234

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

panorama HISI



ARCHIVIO STORICO
ASSOCIAZIONE POZZO DI MIELE
FPDM 234
RPNH 192

IN QUESTO NUMERO

INTERVISTA a Carlo Peretti 3

APPLICAZIONI:
Un elaboratore in redazione 6
Automatizzate le operazioni di sportello al TCI 9
Terminali POS per i magazzini INGROS 11
Direct Marketing con l'elaboratore 13

NUOVI PRODOTTI:
HBMS 14
ATBH 15

CONVEGNO/VIAGGIO BANCHE IN EGITTO 18

LA PUBBLICITÀ HISI 1982 24

BIBLIOTECA 26

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

Presidenza
via Terenzio, 35
00193 Roma (06-65.171)

Direzioni Generali
via Pirelli, 32
20124 Milano (02-62.57.1)

Direzione Relazioni Esterne
via G.M. Vida, 11 - 20127 Milano
(02-28.86-1)

Centro di Ricerca e Progettazione
via ai Laboratori Olivetti
20010 Pregnana Milanese (Milano)
(02-93.36-1)

Stabilimenti di Produzione
via Martiri d'Italia, 3
10014 Caluso (Torino)
(011-98.33.456/98.33.823)

Direzioni Commerciali
via Pirelli, 32 - 20124 Milano (02-62.57-1)
via Terenzio, 35 - 00193 Roma (06-65.171)

Direzione Progetti Speciali
via del Parlamento, 33
20098 Borgolombardo (MI) (02-52.78.651)

Centro di Formazione
via G.M. Vida, 11 - 20127 Milano
(02-28.86-1)

Direzione Assistenza Clienti
via Tazzoli, 6 - 20154 Milano
(02-69.77-52.45)

panoramaHISI

anno XVII - numero 11/12
novembre/dicembre 1982

Direttore Responsabile
Enrico Guidotti

Comitato di Redazione
Mario Ferrario, Enrico Guidotti,
Carlo Montinaro, Enrico Parazzini,
Giovanni Rapelli, Ermanno Rota,
Alessandro Salcioli, Francesca Tedeschi

Grafica
Emilio Uggeri

Foto HISI
Luigi Vitali

Coordinamento
Francesca Tedeschi

Registrazione Tribunale di Milano
N. 292 del 28 luglio 1972

Gli articoli che appaiono in questa rivista possono essere riprodotti citando la fonte.

Redazione
11, via G.M. Vida - 20127 Milano
tel. (02) 2886243/2/6

Fotocomposizione
Visualtype - via Demostene 5 - Milano

Stampa
Grafiche Rekord - via F. Gioia, 1
20090 Trezzano s/N (Milano)

Associato all'USPI
Unione Stampa Periodica Italiana

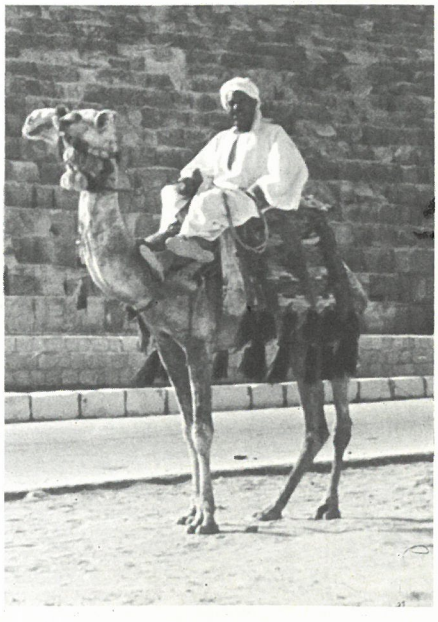
Questa pubblicazione – stampata in 10.000 copie – viene spedita in omaggio a tutti i dipendenti della HISI, alle consociate e ad operatori del mondo industriale, scientifico, economico e del giornalismo.

Verranno commercializzate in Nordamerica dalla Diablo le stampanti seriali a matrice della Honeywell Information Systems Italia

La Honeywell Information Systems Italia ha concluso con la Diablo Systems un importante accordo per la commercializzazione in Nordamerica della sua nuova linea di stampanti seriali a matrice. In base a questo accordo tali stampanti, progettate e prodotte in Italia, verranno vendute dalla Diablo negli Stati Uniti e in Canada sia a clienti OEM sia attraverso distributori. La Diablo, consociata al 100% della Xerox, è l'azienda americana leader nel campo delle stampanti a margherita. Con l'accordo ora annunciato essa potrà integrare la sua offerta con le stampanti a matrice, settore in cui la Honeywell Information Systems Italia si è affermata in questi ultimi anni come uno dei più importanti produttori a livello mondiale.
L'accordo ha una durata iniziale di tre anni e prevede, in tale periodo, un volume di vendite di parecchie decine di milioni di dollari. ✧

A partire dal numero di gennaio 1983, PanoramaHISI non sarà più inviato a domicilio ai dipendenti, bensì distribuito internamente attraverso i capiufficio.
Si prega pertanto questi ultimi di comunicare alla Redazione col mezzo più rapido, anche attraverso il COM, il numero di copie a ciascuno occorrenti. ✧

in copertina



Sul tema **"Prospettive dell'informatica e delle reti di comunicazione delle banche"** la HISI ha organizzato un convegno/viaggio che si è svolto dal 22 al 29 novembre in Egitto (vedi servizio a pagina 18). ✧

INTERVISTA DI FINE ANNO A CARLO PERETTI

Come si chiude il 1982 per la HISI? Quali sono stati per l'azienda i fatti salienti dell'anno?

"Produzione industriale, crollo record in ottobre" è il titolo a cinque colonne sulla prima pagina de *Il Sole 24 Ore* del 14 dicembre.

L'articolo informa che la produzione industriale in Italia in ottobre è risultata inferiore del 8,4% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso che pure era già in congiuntura negativa. Lo stesso rilievo viene dato sui giornali economici alle polemiche sul costo del denaro, al nodo della scala mobile, ai contratti non ancora rinnovati.

E ancora altri osservatori affermano che sono definitivamente tramontate tutte le speranze di una qualche ripresa formulata dopo i modesti incrementi registrati nel primo trimestre del 1982.

È chiaro che in un clima di questo genere è estremamente difficile commentare positivamente anche i risultati più brillanti.

Alla domanda risponderò quindi parlando della HISI, della sua solidità, della validità degli uomini che ne fanno parte, e prescindendo invece, per quanto possibile, dal contesto in cui i risultati aziendali sono stati realizzati. Malgrado le difficoltà generali infatti il 1982 si può considerare, per la HISI, un anno positivo da molti punti di vista.

Sul piano del marketing abbiamo progredito nei risultati continuando il successo del 1981, sviluppando la nostra politica di approccio del mercato per segmento e diversificando, ove possibile, i canali di vendita.

Abbiamo ottenuto risultati molto positivi nel settore bancario con l'acquisizione di un elevato numero di nuove referenze. Molto vivace e con consuntivi interessanti il settore della distribuzione e dei servizi, mentre una flessione si è avuta nel campo delle nuove

referenze della piccola e media industria. Abbiamo continuato a potenziare le strutture di qualificati nostri utenti con la realizzazione delle prime reti DSA. Positiva crescita anche nel settore del Questar/M e del DPS 6 attraverso la vendita dei nostri distributori ai quali va il nostro apprezzamento per la collaborazione già raggiunta e che noi intendiamo valorizzare e potenziare nel 1983. Abbiamo continuato con successo l'attività di vendita di servizi ausiliari mentre nel campo dei progetti speciali particolare successo ha ottenuto il nostro prodotto CARP per la gestione automatica delle presenze. Nonostante le rispettive situazioni economiche piuttosto difficili le nostre attività in Jugoslavia, Turchia e Israele sono continuate e abbiamo rafforzato i rapporti con i nostri distributori per prepararci a tempi migliori.

Abbiamo effettuato molti annunci di prodotto (DPS 4/21, DPS 88, Office Automation, ATM) per dare contenuti alla nostra volontà di essere un fornitore completo su tutta la linea di prodotti. Particolare attenzione è stata data alla definizione di una strategia applicativa confortata dal lancio di una serie di prodotti realizzati da noi o in collaborazione con alcune qualificate software house italiane. La nostra presenza commerciale ne è risultata più qualificata e abbiamo potuto aumentare il contenuto professionale della nostra struttura i cui uomini rappresentano un importante asset aziendale.

Sul piano industriale il 1982 è stato caratterizzato in particolare dall'annuncio del DPS 4/21 cioè del nuovo modello d'entrata (sviluppato anch'esso a Pregnana e prodotto nei nostri stabilimenti di Caluso) del nostro DPS 4 che, com'è noto, viene commercializzato, oltre che in Italia, in Gran Bretagna e nei 31 paesi dell'Area CII-HB. Questo nuovo modello, insieme con gli ulteriori miglioramenti apportati ai modelli 42 e 82 ha consentito di allargare la copertura del mercato offrendo ad aziende di tutti i settori la possibilità di avviarsi alla meccanizzazione con un sistema piccolo (il DPS 4/21) per passare ai diversi modelli successivi con una reale protezione degli investimenti fatti.

Sul piano tecnologico a Pregnana (sede che si è ampliata di altri 2000 mq. coperti) si è avuto un grosso impegno nello sviluppo delle attività di Design Automation sia per quanto riguarda i circuiti integrati LSI e VLSI, sia per quanto riguarda il progetto automatico dei sistemi e sottosistemi, mentre una rilevanza particolare è stata data agli aspetti qualità dei progetti Hardware e Software e alla protezione dei dati dell'utente.

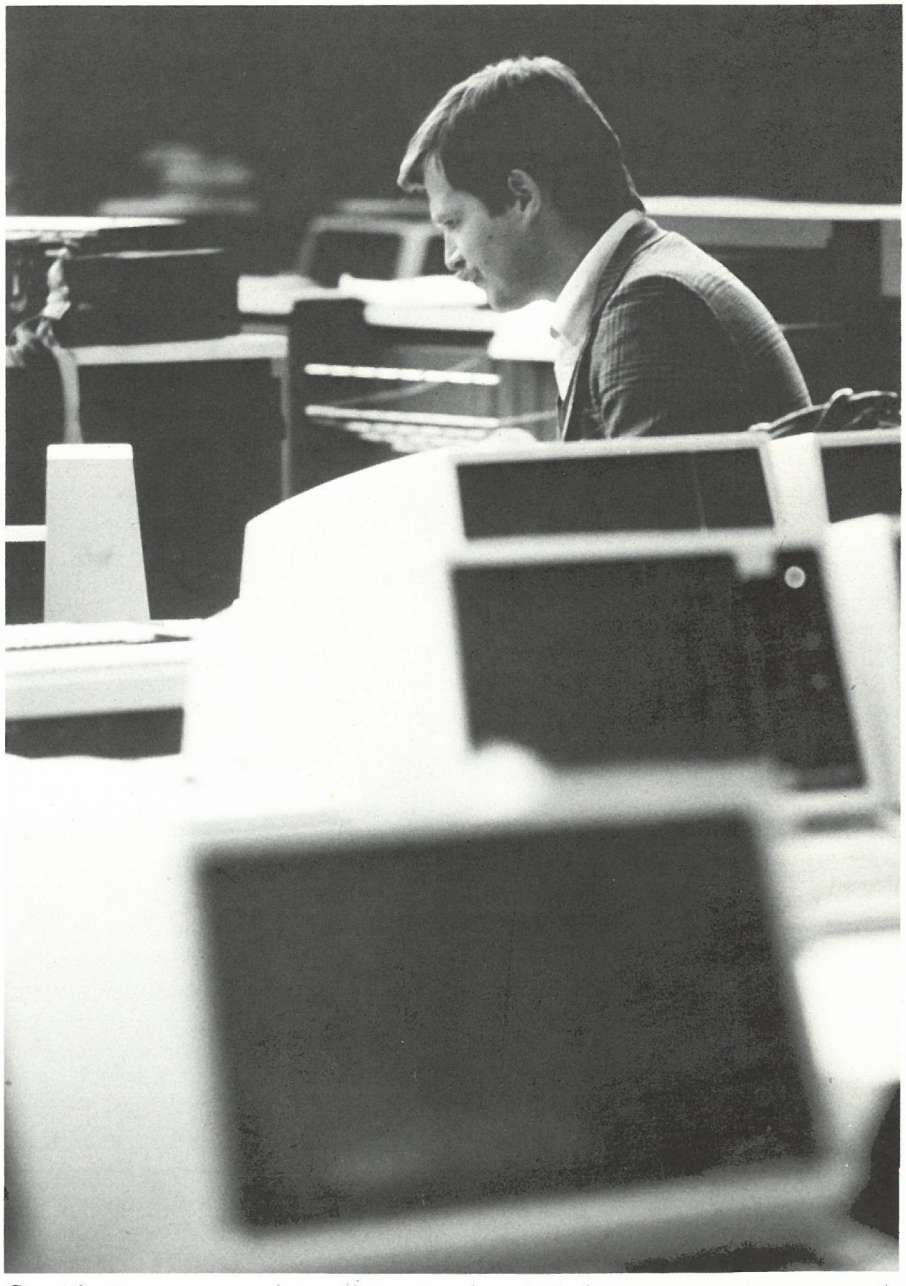
Un significativo annuncio è stato fatto anche per le stampanti con una nuova linea di prodotti comprendente tra l'altro un modello ad alta velocità.

Sul piano strettamente finanziario oltre alla continua crescita del fatturato (anche l'82 registra un incremento intorno al 20 percento rispetto all'81) il risultato più significativo per la HISI deriva dal miglioramento del rapporto tra capitale proprio e riserve rispetto ai debiti finanziari a breve e medio termine. Tale risultato si è ottenuto grazie ad una attenta gestione dell'attivo

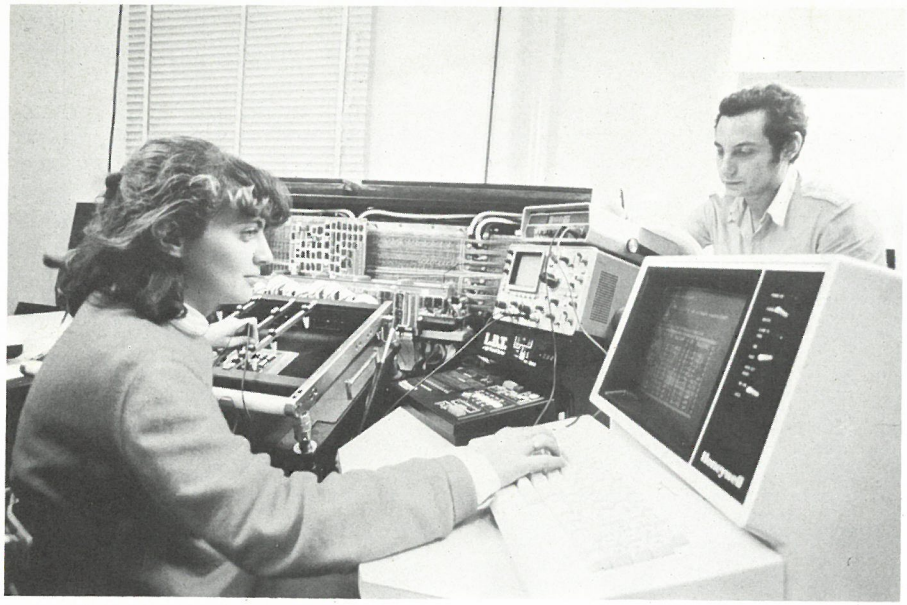
(scorte, crediti, e parco istallato) che ha coinvolto in un unico sforzo tutte le funzioni aziendali. Grazie a queste azioni si è riusciti a continuare a ridurre gli oneri finanziari netti rispetto al fatturato nonostante i tassi di interesse siano rimasti costantemente superiori al 20 percento.
Questi risultati hanno impegnato tutta l'azienda che ha potuto consolidare il suo organico ricercando con impegno il recupero di produttività indispensabile per mantenere la competitività e il miglioramento della flessibilità per far fronte alle esigenze crescenti di una clientela sempre più vasta.

Quali sono le prospettive per il 1983 in generale e per la HISI?

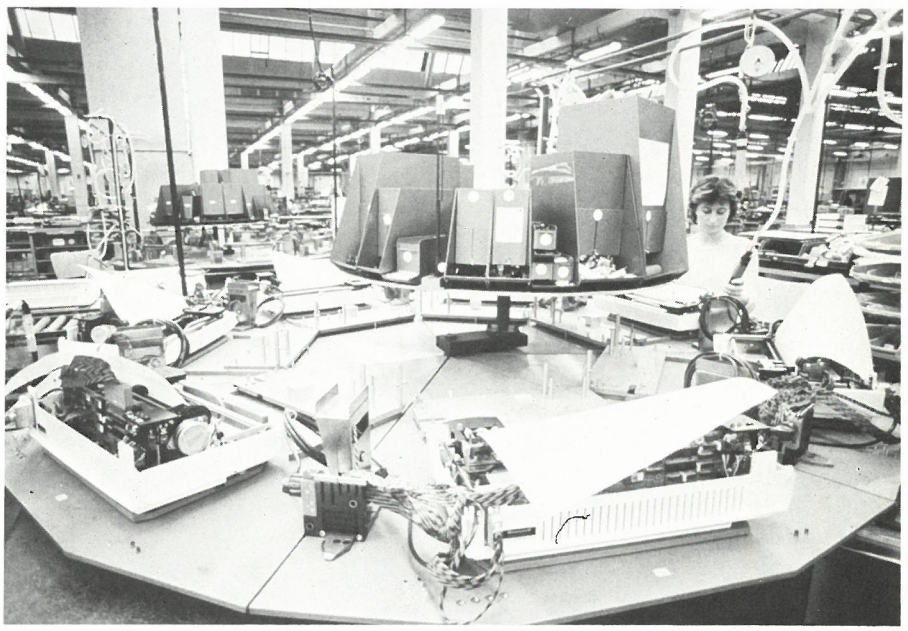
Il 1982 ha segnato per l'economia mondiale un anno di recessione con una riduzione dell'attività produttiva che si è verificata sia negli USA che in Europa e negli altri paesi sviluppati.
In Italia dopo il discreto andamento dell'inizio dell'anno si è registrata a partire dalla fine del primo trimestre una caduta che è andata via via crescendo per giungere al crollo record di ottobre che ho già citato all'inizio.
Le previsioni generali per il 1983 non sembrano d'altra parte consentire il benchè minimo ottimismo.
La produzione dell'intera industria manifatturiera e di quella meccanica in particolare viene prevista come stagnante; un ulteriore cedimento registrerà l'industria metallurgica, mentre l'unico che sembra mostrare un trend crescente è il settore alimentare.
Il mercato del lavoro dovrà registrare una continua riduzione dell'occupazione per effetto sia della caduta congiunturale della domanda sia della ristrutturazione dei processi produttivi.
I tassi di interesse tenderanno a mantenersi alti e per quanto riguarda la parità lira/dollaro è difficile prevedere che il cambio non si deteriori ulteriormente nel 1983. In un contesto di questo tipo è chiaro che le prospettive di crescita debbano essere necessariamente contenute. Mi sembra tuttavia significativo che la nostra società si ponga comunque come obiettivo la crescita. Vorrei aggiungere che queste previsioni di moderata crescita che credo di poter fare per il fatturato e il numero dei clienti della nostra società per il 1983, anche se apparentemente vanno contro corrente, sono giustificate da due elementi fondamentali, da una parte la tendenza del nostro mercato e dall'altra i prodotti, le idee e gli uomini della nostra organizzazione.



Circa il primo punto possiamo dire senza tema di smentita, che l'informatica sta diventando uno dei fattori più significativi della trasformazione dell'organizzazione economica e sociale e dei modi di vita dell'intera società. Il suo utilizzo quindi va incontro a un progresso inarrestabile anche in periodi di crisi generale come questa, che potranno al massimo rallentare la crescita ma non annullarla.
Mi sembra significativo a questo proposito l'impegno che da qualche tempo a questa parte hanno manifestato i principali partiti politici a questo fenomeno, quasi a testimoniare che, sia pure con ritardo, anche l'Italia si sta muovendo verso quel piano di informatica da noi sempre auspicato e sollecitato sull'esempio di altri paesi europei.
I sistemi professionali di piccolissime dimensioni, i sistemi medi, l'office automation, le reti (e i grandissimi elaboratori che ne consentono un reale utilizzo) sono strumenti di razionalizzazione che possono influire sulla efficienza di tutte le strutture che li sappiano bene utilizzare, siano esse grandissime o piccolissime aziende di tipo industriale, commerciale o di servizio, istituti di credito o amministrazioni pubbliche. La nostra società è presente in Italia in tutta la gamma dei prodotti e in tutti i settori merceologici e questo giustifica il mio ottimismo.
Circa la nostra organizzazione il discorso è più ampio e la nostra politica si basa sui presupposti visti nei punti precedenti.
I risultati commerciali conseguiti in Italia negli ultimi anni hanno pienamente confermato le motivazioni e le analisi che avevano guidato la riorganizzazione dell'attività commerciale con la specializzazione dell'attività di vendita diretta per segmenti di merca-



to, la costituzione della Direzione Vendite Nuovi Mercati (per le vendite indirette) della Direzione Progetti Speciali (per far fronte alla domanda che non può essere soddisfatta con prodotti standard) e della Direzione Servizi Ausiliari (per prodotti ausiliari e infrastrutture).
Nel 1983 si proseguirà su questa linea per far crescere il nostro parco e aumentare il numero dei nostri clienti di micro professionali, mini, general purpose e progetti speciali, cioè di tutti i settori dove da anni siamo presenti e per accentuare con la dovuta gradualità lo sviluppo delle attività nel settore office automation (che affronteremo nella sua accezione più completa e cioè integrato con i sistemi informativi aziendali).
Per il mercato internazionale proseguiremo il nostro impegno sui mercati diretti (Turchia, Israele, Jugoslavia) con la struttura che è stata recentemente riunita a quella italiana della Direzione Generale Marketing.
Il settore delle stampanti si appresta ad iniziare il 1983 con prospettive di estremo interesse sia per la qualità dei prodotti oggi disponibili sia per i modelli in via di annuncio, ma particolarmente per l'effetto che produrrà il recente accordo con la Diablo.
Desidero soffermarmi particolarmente su questo accordo per sottolinearne l'importanza che va al di là del valore economico, ben significativo (parecchie decine di milioni di dollari in tre anni). Esso rappresenta infatti un grosso riconoscimento del contenuto dell'attività di ricerca e produzione svolta da noi in Italia.
Questo accordo prevede, com'è noto, la commercializzazione su larga scala

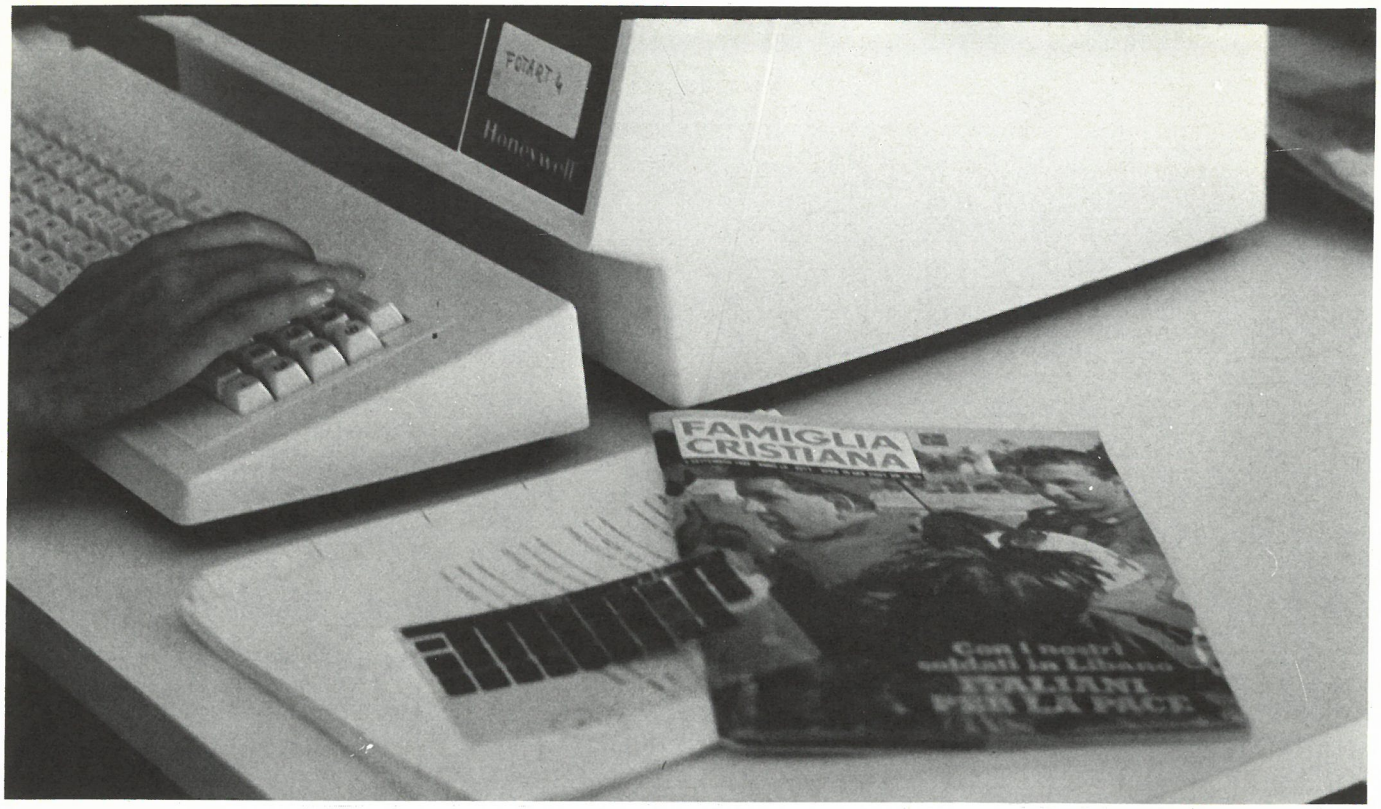


(da parte di uno dei più grossi gruppi industriali nel settore delle periferiche) negli Stati Uniti e in Canada delle stampanti seriali a matrice concepite e progettate interamente a Pregnana e prodotte a Caluso.
Credo che questo rappresenti, nel nostro settore, uno dei pochi esempi in cui un progetto originale italiano viene esportato nei paesi tecnologicamente così avanzati.
Il settore industriale vedrà continuare nel 1983 la politica di investimenti sia a Pregnana (con il potenziamento delle firmware factory e software factory e così l'evoluzione metodologica dei progetti software), sia a Caluso con il proseguimento delle innovazioni tecnologiche per la produzione (orientate alla automazione dei processi, del collaudo e della gestione materiali) e per il miglioramento della qualità dei prodotti (attraverso tecniche di controllo ai diversi livelli del processo produttivo).
Per le stampanti nel 1983 verranno introdotti nuovi modelli ad alta velocità con ampliamento delle funzionalità ai vari livelli.
Nell'area dei sistemi, senza voler anticipare gli annunci, posso dire che vi saranno significative e concrete novità.

Quali prospettive ha la HISI per quanto riguarda i rapporti internazionali?

La HISI ha fatto registrare nel 1982 le migliori performance nell'ambito della HIS in termini di ordini, di fatturato e di profitto e ciò ha accresciuto il nostro peso nel gruppo.
La HISI si è cioè confermata come uno degli elementi chiave della strategia Honeywell nell'Information Systems e i rapporti di stima e collaborazione reciproca si sono ulteriormente rafforzati.
Per quanto riguarda la CII-HB posso confermare che i nostri prodotti continuano ad avere un buon successo sui mercati seguiti da questa società che pur essendo uscita dal controllo Honeywell rimane un partner di fondamentale importanza per noi e per la HIS. Ciò contribuisce al mantenimento di rapporti che posso definire eccellenti sotto tutti gli aspetti.
A conclusione di questa intervista che, malgrado la situazione generale, esprime un cauto ottimismo, vorrei cogliere l'occasione per formulare a tutto il personale ed ai lettori di Panorama HISI i miei migliori auguri per un felice 1983.

(a cura di Enrico Guidotti)



DPS 7

UN ELABORATORE IN REDAZIONE

La Società San Paolo Gruppo Periodici di Milano è stata il primo utente DPS 7 in Italia. Oltre ai problemi amministrativi l'elaboratore Honeywell è utilizzato per risolvere i problemi di archiviazione degli articoli e del materiale fotografico

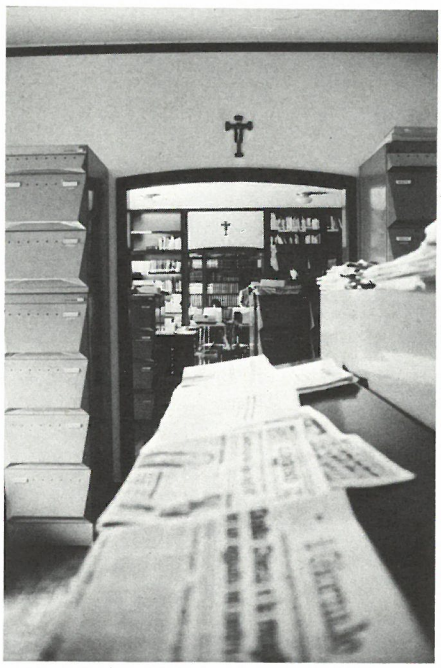
"Famiglia cristiana" è da anni il settimanale italiano più diffuso. Lo produce e lo distribuisce la Società San Paolo – Gruppo Periodici– una società dove si lavora con sistemi d'avanguardia, quasi a dispetto dell'immagine parrocchiale e tradizionalista che alcuni non ben informati attribuiscono soprattutto al suo principale prodotto, "Famiglia cristiana" appunto. Chi conosce questo settimanale sa che si è sempre tenuto al passo con i tempi in cui vivono i suoi lettori. E chi conosce la Società San Paolo sa che la dinamicità di alcuni suoi settori non è oggi seconda a quella delle maggiori aziende editoriali italiane ed anche europee.

Dal 1931, anno della fondazione di "Famiglia cristiana", la San Paolo si confronta continuamente con il mutare dei tempi e delle tecnologie e, come altri settori della Società, anche il settore EDP alla San Paolo è in rapida evoluzione.

Nell'ottobre 1981 questa casa editrice è diventata il primo utente italiano di un sistema DPS 7 (vedi "Panorama HISI" numero 10/12 1981) sul quale sono state convertite tutte le procedure che operavano precedentemente sul sistema Honeywell 62/60 in dotazione alla Società San Paolo dal 1977. La conversione è stata effettuata in tempi record: gia il 1 gennaio di quest'anno, vale a dire a soli due mesi dalla installazione, il DPS 7/45 veniva dichiarato ufficialmente operativo su tutte le procedure precedentemente esistenti "batch" e interattive, ossia un insieme di procedure interessanti ben sei settori:

- amministrazione
- vendita periodici
- distribuzione
- produzione
- vendita pubblicità
- marketing.

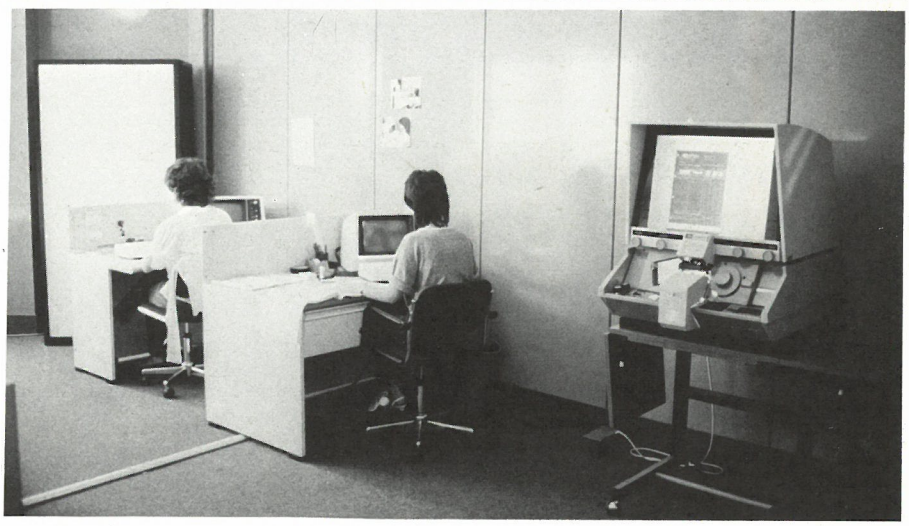
Ma a questa gamma già nutrita di "servizi", il centro EDP della Società San Paolo ha aggiunto ben presto qualcosa di nuovo: nel marzo 1982 viene realizzata la prima applicazione *data base* IDS II per interrogazioni TP con linguaggio "query" ad uso del settore vendite periodici e nel maggio 1982 si procede a una ulteriore dilatazione dei "servizi": dopo due anni di studi, vede la luce un nuovo progetto applicativo che apre le porte del computer



▲ *Nella foto qui sopra, l'emeroteca della società San Paolo Gruppo Periodici.*

Nella foto in alto, un videoterminale Honeywell, un numero di "Famiglia Cristiana" e una microfiche. L'archiviazione del materiale editoriale e giornalistico viene fatta in originale (libri, raccolte di giornali e riviste ecc.) o in copia microfilmata.

▲ *L'archiviazione e l'interrogazione avvengono attraverso sei videoterminali Honeywell collegati al DPS 7/45 del Centro Elaborazioni Dati della Società.*



► *Il DPS 7/45 della società è inoltre operativo su procedure che interessano i settori della amministrazione, della produzione, della distribuzione e vendita dei periodici.*

ad un altro importante settore della Società, la redazione, attraverso una ristrutturazione globale del centro documentazione. Si tratta del progetto SIRIA.

Organizzato finora con sistemi tradizionali, per quanto concerne le fotografie e la documentazione scritta, questo centro di documentazione era andato creando crescenti problemi di spazio. Il continuo accumulo di ritagli suddivisi in buste collocate in cassetti e il continuo accumulo di fotografie, a loro volta inserite in buste e collocate in cassetti, comportavano la necessità di aumentare senza sosta i metri cubi di questo settore.

Alla necessità dell'azienda di risolvere il problema spazio, si univano problemi organizzativi e, soprattutto, la necessità delle varie redazioni della casa editrice di avere a portata di mano uno strumento sempre in grado di disporre con facilità e tempestività di tutte le informazioni e illustrazioni necessarie. Più obiettivi quindi da raggiungere in un'operazione di ristrutturazione del centro documentazione:

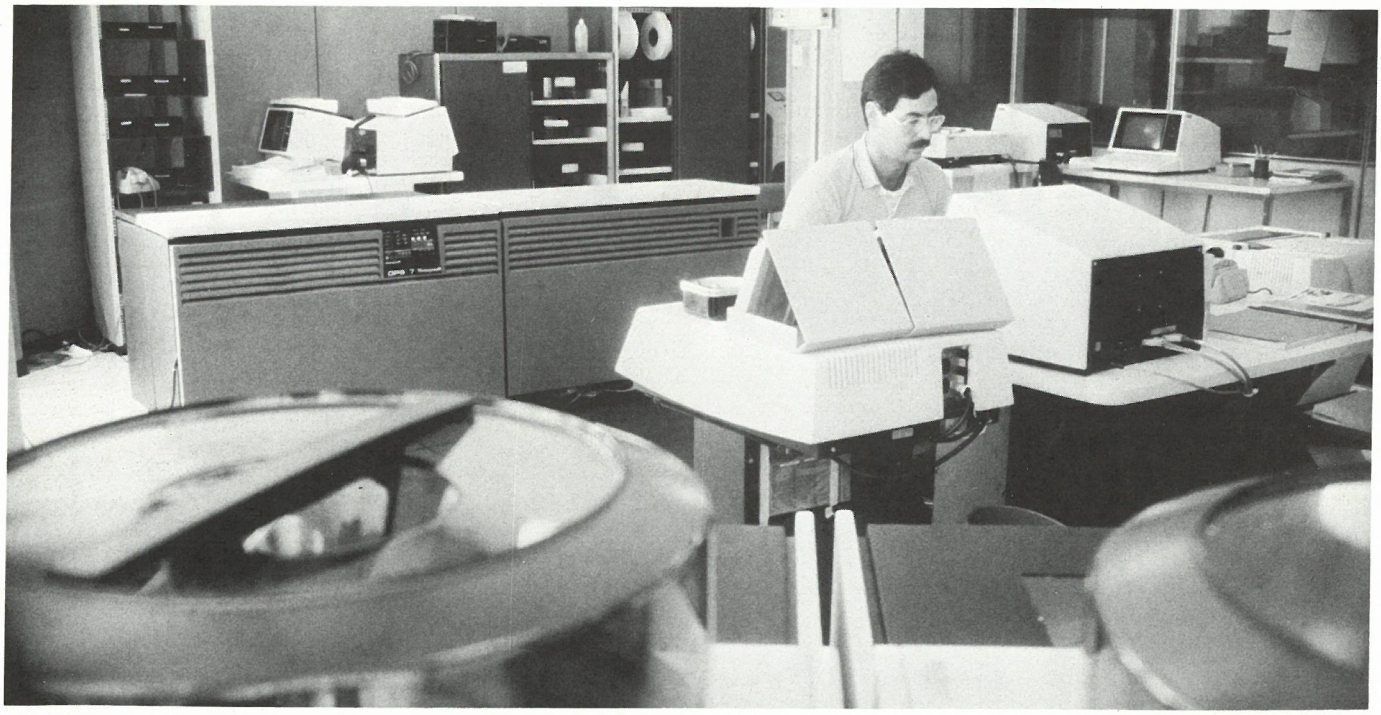
– riduzione dello spazio per il centro
– arricchimento del patrimonio informativo
– riduzione dei tempi per la ricerca delle informazioni scritte e delle fotografie.

La strada per ottenere questi risultati scelta dalla Società San Paolo è stata quella dell'abbinamento al sistema EDP dei nuovi metodi di microfilmatura con ricerca automatica. L'insieme dei due sistemi consente di trovare in pochi secondi una qualsiasi informazione archiviata, utilizzando parole conosciute inerenti l'informazione stessa, quando si tratta di un documento scritto. Lo stesso tipo di ricerca consente, attraverso l'elaboratore, di reperire in tempi notevolmente abbreviati anche un documento fotografico la cui descrizione sia stata inserita nella memoria dell'elaboratore stesso.

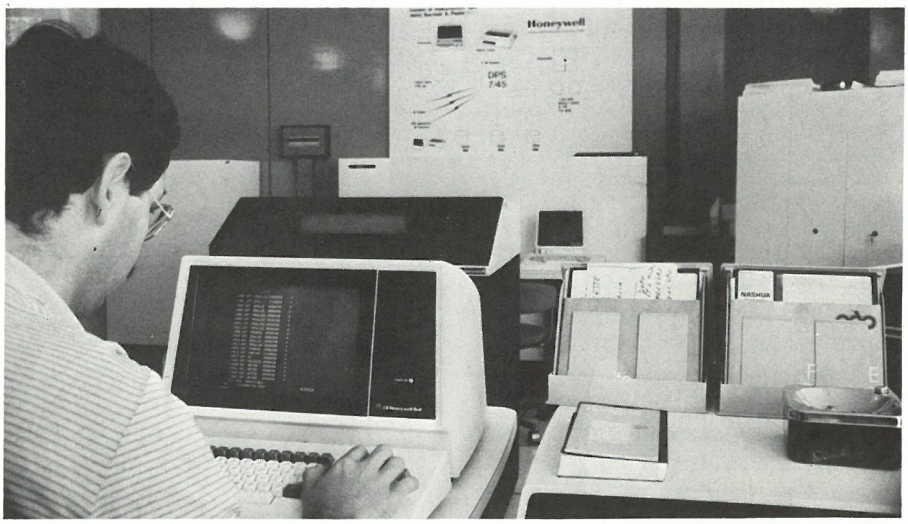
La memoria di massa, accessibile in TP per i caricamenti e le ricerche, prevede una archiviazione di un milione di informazioni composte da descrittori (abstract) a lunghezza variabile. Ogni inserimento di descrittore genera "a caldo" parole-chiave autoguidate che sono destinate alla successiva ricerca del descrittore stesso. In questo modo ogni descrittore è disponibile per la ricerca l'istante successivo al suo caricamento ed è costruito in modo da poter fornire la posizione fisica d'archiviazione dell'informazione, sia essa archiviata in originale (libri, raccolte di giornali e riviste, ecc.), o in copia microfilmata (microfilm a 16 mm in bobina o microfiche).

Il sistema è dunque in grado di assumere la funzione di indice di rapida ed efficace consultazione per un complesso di differenti archiviazioni, accrescendo le possibilità di ottenere dalla ricerca risultati utili, ossia con un rendimento ben più alto rispetto ai sistemi tradizionali.

Un esempio: se prima il ricercatore poteva trovare tra gli articoli contenuti in una busta quelli che gli interessavano, oggi il computer esamina in pochi secondi tutte le teoriche "buste" che sono state affidate alla sua custodia e sceglie da esse ogni articolo legato in



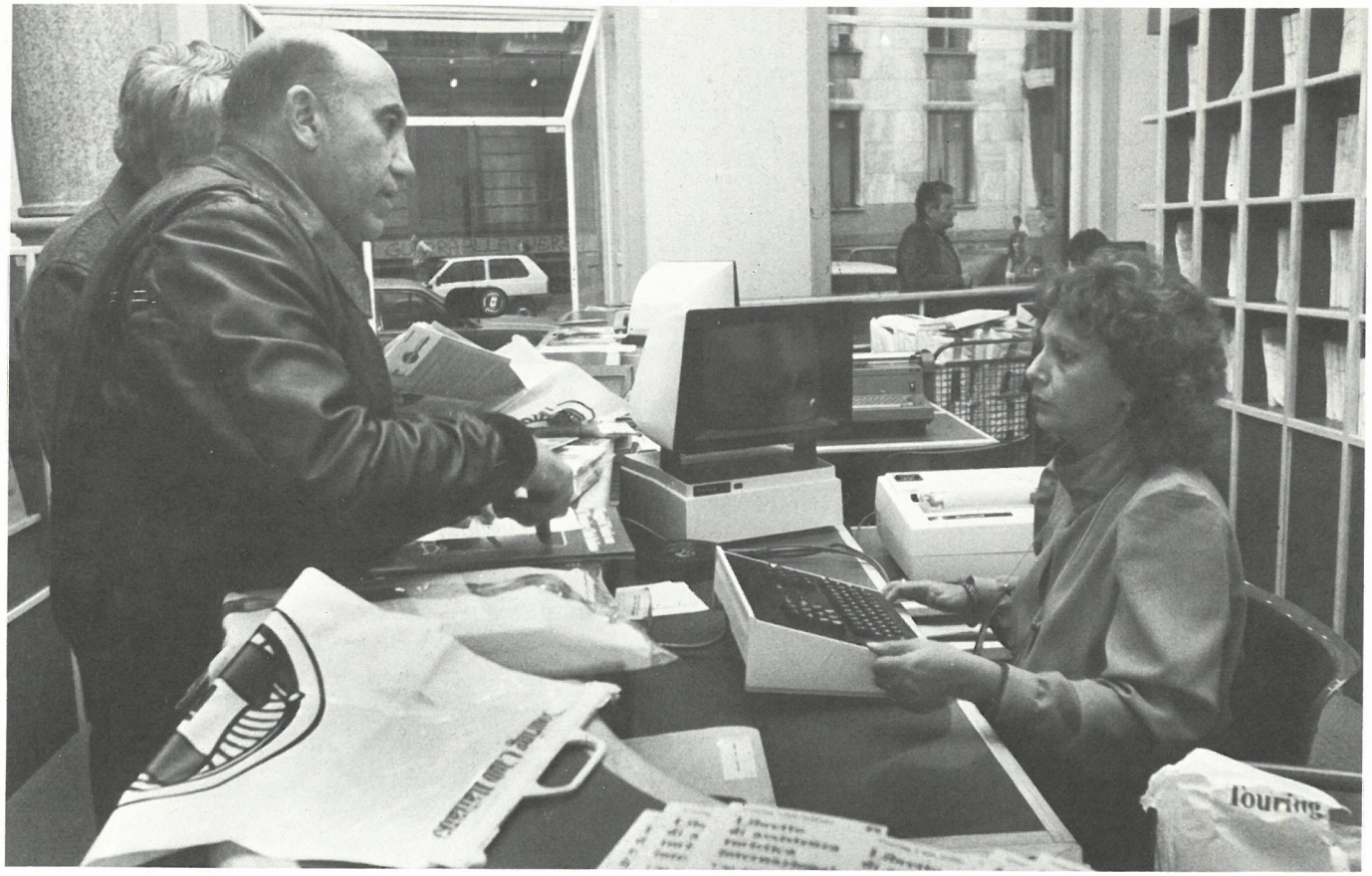
▲ ▶ *Il Centro di Elaborazione Dati della Società San Paolo G.P. - Nell'ottobre 1981 questa casa editrice è diventata il primo utente italiano di un sistema DPS 7 (vedi "Panorama HISI" numero 10/12 1981) sul quale sono state convertite tutte le procedure che operavano precedentemente sul sistema Honeywell 62/60 in dotazione alla Società San Paolo dal 1977.*



qualche modo al soggetto che interessa il ricercatore. Con quali risultati è facile immaginare.
La ricerca dell'informazione può essere eseguita a scelta dell'utente in diversi modi, utilizzando diversi tipi di interrogazione. Ad esempio è possibile ricercare tutte le informazioni che riguardano un soggetto operando una selezione per periodo (da uno a *n.* giorni) e per sistema di archiviazione (totale o parziale).
La stessa ricerca può essere ancora più selettiva utilizzando numerose parole-chiave. Ogni ricerca fornisce all'utente, come primo risultato, l'indicazione del numero di informazioni reperite nella memoria, suddivise per sistema di archiviazione.
A questo punto l'utente è libero o di operare su basi più selettive ricercando su nuove parole-chiave, o di iniziare il ciclo di visualizzazione e/o stampa dei descrittori. Ogni quattro descrittori l'utente può interrompere la ricerca in quanto soddisfatta dai descrittori gia visualizzati sul terminale.

Il progetto SIRIA prevede, cone si è detto, l'abbinamento della microfilmatura alle funzioni del computer. Ci si è orientati verso la realizzazione di due diversi sistemi di generazione di microfilm:
– il sistema microfiche
– il sistema 16 mm con blip a tre livelli.
La microfilmatura permette l'archiviazione integrale dei testi definiti dai descrittori caricati nella memoria di massa e la loro riproduzione su carta in formato naturale al momento della consultazione.
I quotidiani e i periodici presi in considerazione dal centro documentazione della Società San Paolo – Gruppo Periodici – vengono microfilmati integralmente in modo da consentire non solo il reperimento degli articoli cui si fa riferimento nei descrittori inseriti nel computer, ma di qualsiasi altro articolo pubblicato su questi organi di informazione qualora se ne conosca la data di uscita. In questo modo viene soddisfatta anche l'esigenza di conservare in uno spazio assai ridotto una vasta quantità di documenti.
Il progetto prevede anche la duplicazione di ogni microfilm sia per motivi di sicurezza, sia per utilizzazioni in sedi diverse da quella del centro documentazione.
Realizzando questo progetto la Società San Paolo ha raggiunto i risultati che si riprometteva. Infatti lo spazio destinato all'archiviazione dei testi integrali si è ridotto del 70 percento. In secondo luogo si è arricchito anche al di là delle previsioni il patrimonio delle informazioni disponibili per le redazioni del Gruppo. Infine è stato ridotto al minimo indispensabile il tempo di ricerca sia dell'informazione scritta, sia del materiale fotografico, con vantaggi evidenti per la redazione delle riviste. Tali vantaggi dovrebbero riflettersi in tempi abbastanza ridotti sulla qualità delle riviste stesse che potranno soddisfare maggiormente le esigenze di informazione di una già ragguardevole massa di lettori.

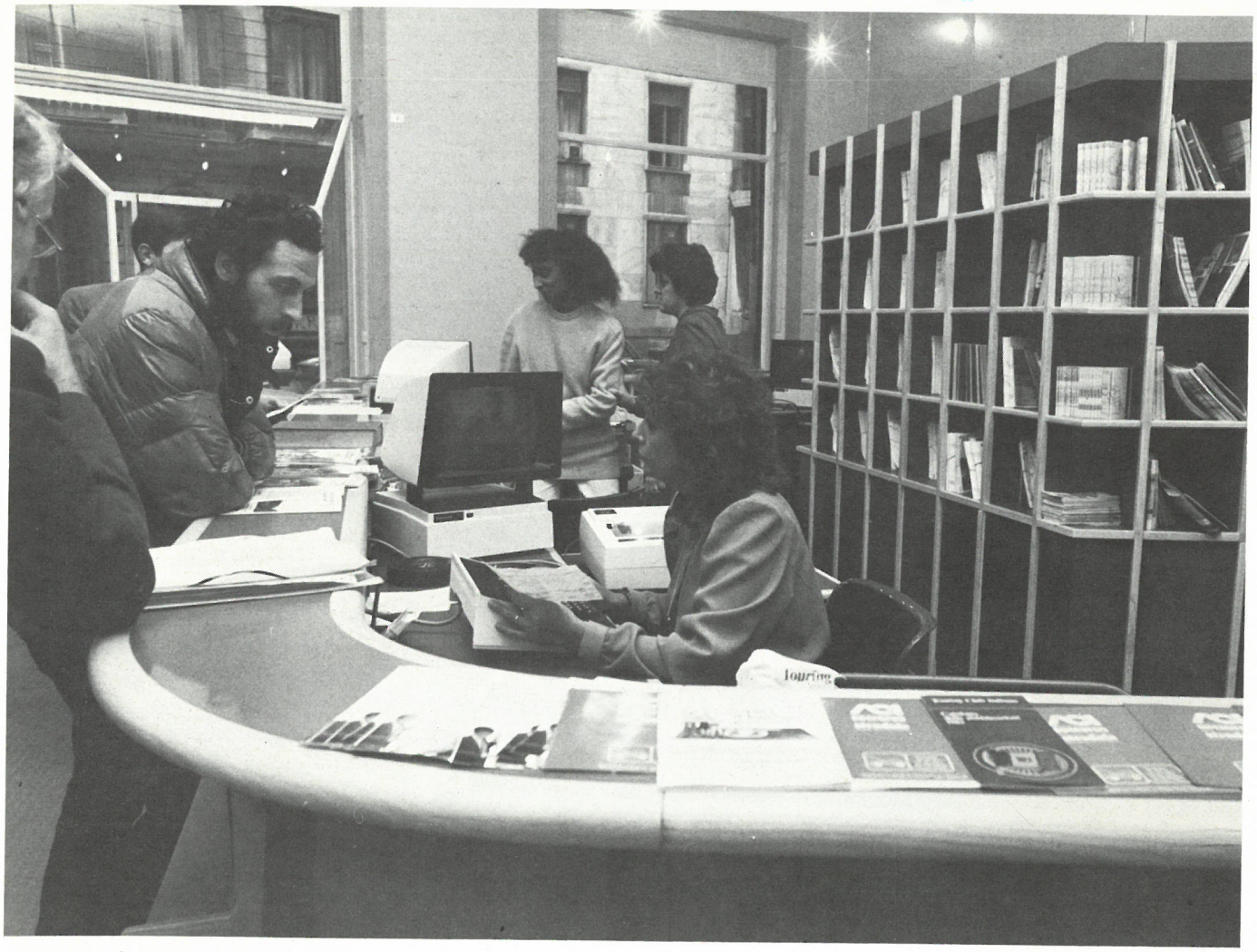
(Luigi Parodi, Remo Lazzaro Società San Paolo - Gruppo Periodici) (Sebastiano Salpietro Filiale IDS Nord)



Attraverso sette terminali collegati ad un elaboratore Honeywell DPS 7/45

AUTOMATIZZATE LE OPERAZIONI DI SPORTELLO ALLA SEDE MILANESE DEL TOURING CLUB ITALIANO

Sette sportelli terminalizzati sono in funzione nella nuova sede per il pubblico inaugurata il mese scorso dal Touring Club Italiano nel suo palazzo milanese di Corso Italia 10.
I sette sportelli sono collegati all'elaboratore centrale del TCI, un Honeywell DPS 7/45, e sono dotati ciascuno di un terminale video e di una stampante seriale a matrice sempre della Honeywell. Ognuno degli sportelli è in grado di svolgere indifferentemente tutte le operazioni interessanti il pubblico, mentre prima chi intendeva svolgere più operazioni (associazioni, acquisto di pubblicazioni, rilascio tessera Soccorso Stradale ecc.) era costretto a rivolgersi successivamente a sportelli diversi. Inoltre il collegamento in tempo reale dello sportello con l'elaboratore consente un controllo immediato di validità di tutte le informazioni introdotte, la presa in carico immediata di queste da parte del sistema con un aggiornamento continuo degli archivi e delle situazioni, la verifica immediata delle posizioni associa-



▲ *I sette sportelli sono collegati all'elaboratore centrale del TCI, un Honeywell DPS 7/45, e sono dotati ciascuno di un terminale video e di una stampante seriale a matrice sempre della Honeywell (nella foto).*

tiva e la gestione automatica di cassa dello sportello stesso.
Le operazioni automatizzate sono le seguenti:

- nuova associazione, con emissione di tessera;
- rinnovo di associazione;
- aggiornamento di posizione anagrafica o cambio di indirizzo con relativa emissione di "variazione tessera";
- emissione tessera Soccorso Stradale;
- variazione estremi di questa (cambi targa ecc.) con emissione di "variazione tessera";
- vendita di "servizi Touring" come carnet camping, polizza Tempo Libero, tessera AIG;
- vendita di pubblicazioni.

Particolarmente interessante è il modulo unico di ricevuta utilizzato per le varie operazioni e che viene stampato dalla stampante seriale di sportello. Esso consta di due parti. La prima è costituita da tre diverse etichette autoadesive: una, da applicare sulla tessera TCI, riporta gli estremi del socio e viene stampata nel caso di nuova associazione o di variazione dei dati anagrafici; una, da applicare sulla tessera di Soccorso Stradale, viene stampata in occasione dell'emissione di questa; una, da applicare sulla parte inferiore della tessera di Soccorso Stradale, viene stampata nel caso di variazione di targa dell'automezzo oggetto del soccorso stradale.
La seconda parte costituisce invece una normale ricevuta e riporta in dettagli le operazioni effettuate con l'importo di ciscuna (ove previsto) e con il totale da versare alla cassa.

Fondato nel 1894, il Touring Club Italiano conta oggi 500 mila soci, oltre ai 100.000 inscritti al Turismo Scolastico, e opera con propri uffici a Milano, Roma, Torino e Bari, nonchè attraverso 600 uffici succursali, 2000 fiduciari di azienda e 2000 capi sezione del turismo scolastico nelle scuole. Il suo catalogo conta attualmente circa 400 pubblicazioni.

Nell'anno sociale 81/82 oltre ottantamila persone (soci e non soci) hanno effettuato operazioni presso gli sportelli milanesi di Corso Italia 10. ✧

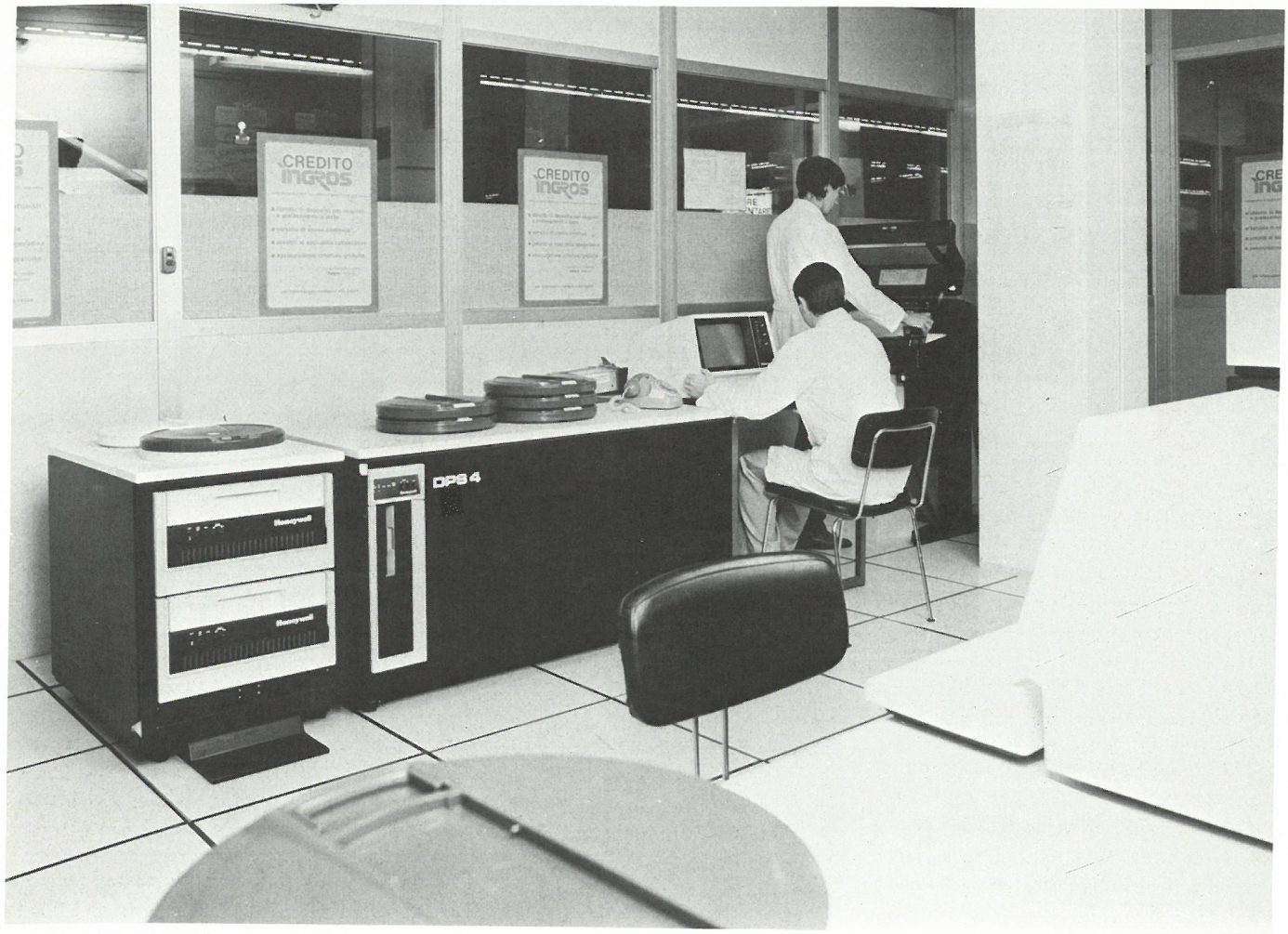
TERMINALI POS HONEYWELL PER I MAGAZZINI INGROS

La sede Ingros di Rezzato (Brescia) visitata da clienti elvetici Cii-HB

Ingros è una catena di magazzini all'ingrosso che ha la propria sede centrale a Milano. Il commerciante al dettaglio e chiunque abbia regolare iscrizione alla Camera di Commercio può diventare socio Ingros (attualmente i soci sono più di novantamila) e acquistare in uno dei cinque magazzini qualsiasi tipo di merce di provenienza nazionale o di importazione.
Nei magazzini Ingros di Brescia (Rezzato), Torino (Moncalieri), Verona, Padova (Rubano) e Trieste, lavorano oltre quattrocento persone su di una superficie espositiva di 69.000 metri quadrati.
Automatizzati dal 1980 con sistemi DPS 4 Honeywell, che hanno sostituito sistemi G 58, i magazzini Ingros utilizzano da quest'anno sessantaquattro terminali POS (Point of Sale) per un servizio di vendita rapido ed efficiente.
I POS (sedici per il magazzino di Torino e dodici per ciascuno dei rimanenti magazzini) sono collegati, in ciascuno dei cinque magazzini, a due sistemi DPS 4/82 con memoria principale di 768 KB e memoria complessiva su disco di 192 MB ciascuno. Oltre ai terminali POS, alla consolle e alla stampante di sistema, sono collegati ai DPS 4, stampanti seriali S 11, una per ciascun POS, due stampanti parallele e due videoterminali.
I dati introdotti per mezzo del POS oltre a servire per l'immediata bollettazione e fatturazione della merce acquistata, vengono immagazzinati dal sistema per elaborazioni successive (carico/scarico magazzino, gestione ordini, contabilità clienti).
Per mezzo di uno dei due videoterminali installato al banco di ingresso è possibile controllare i nominativi dei soci effettivi e registrare eventuali nuovi soci con rilascio immediato della tessera.
La catena di magazzini all'ingrosso Ingros fa parte della Federazione Regionale Lombardia dell'Associazione Generale Cooperative Italiane (AGCI), organo di rappresentanza, di assistenza e tutela delle cooperative che ad essa aderiscono. Articolata in federazioni regionali, provinciali e delegazioni di bacini, l'AGCI che ha la propria sede centrale a Roma, è presente nei settori: consumo e distribuzione, trasporti, agricoltura, credito, produzione e lavoro, edilizia, attività educative e servizi.
Presidente AGCI è *Antonio Cassese* che è anche vicepresidente Ingros.

▲ *Magazzino Ingros di Rezzato: in primo piano un terminale POS e la stampante S 11.*

◀ *Clienti elvetici in visita la magazzino Ingros di Rezzato.*



▲ *Centro Elaborazione Dati del magazzino Ingros di Rezzato. In ciascuno dei cinque magazzini sono installati due sistemi DPS 4/82.*

▼ *Il banco di ingresso del magazzino Ingros di Rezzato. Attraverso il videoterminale è possibile controllare i nominativi dei soci effettivi e registrare eventuali nuovi soci con rilascio immediato della tessera.*

Il magazzino Ingros di Rezzato (Brescia) è stato meta della visita di un gruppo di clienti elvetici della Cii-HB, tenutasi il 4 novembre. Accompagnati dal Direttore Vendite per la Svizzera tedesca *U. Trautmann,* gli utenti svizzeri sono stati guidati nella visita da *Ronald Clarke* responsabile del Supporto Vendite Sistemi Internazionali della HISI, da *Roberto Nuara* responsabile Unità Marketing Sistemi distribuiti e da *Angelo Petrassi* della Federazione Regionale Lombardia dell'AGCI.

Erano presenti inoltre il Direttore Generale della Ingros di Rezzato *Mauro Bonesso,* il responsabile Informatica per la catena Ingros *Mario Medetti* e il responsabile tecnico dell'applicazione POS per tutte le sedi Ingros *Mario Baruzzo.*

Il giorno 3 novembre il gruppo aveva fatto visita al centro di Pregnana milanese, accolto dal Direttore Progettazione Hardware *Domenico Cesa Bianchi,* dal Direttore Progettazione Software *Guido Torriani* e da *Mario Ferrario,* Responsabile Vendite Sistemi DPS 4 della DGSI.

(F.T.)

DPS 4

DIRECT MARKETING CON L'ELABORATORE

Alla EISE di Perugia un elaboratore Honeywell fornisce nominativi di clienti e agenti italiani e stranieri interessati a commercializzare prodotti di diversi settori merceologici

Procurarsi clienti o agenti di vendita in Italia o all'estero con il computer è più facile.
Alla EISE (Export International Service) di Perugia, un'azienda di servizi specializzata nel direct marketing, chiunque voglia trovare per i propri prodotti clienti o procurarsi agenti di vendita in Italia o all'estero può interrogare una fornitissima banca dati operante su sistema Honeywell DPS 4.
"L'esperienza acquisita dal 1961, anno di fondazione della società, ad oggi – dice *Pino Piria* direttore dell'EISE – ci ha permesso di affinare le nostre tecniche e di porci in posizione preminente in Europa, soprattutto grazie ad una efficiente équipe di esperti e all'impiego di mezzi tecnologici di avanguardia". Nella banca dati EISE sono stati raccolti, classificati e registrati oltre un milione di nominativi di aziende dei cinque continenti, interessate ad acquistare o a rappresentare qualsiasi tipo di prodotti.
Nel dettaglio, sono stati registrati circa 180mila nominativi di agenti e rappresentanti di commercio italiani, operanti nei diversi settori merceologici e classificati per tipo di attività, per tipo di prodotti rappresentati e per zona geografica e circa 660mila nominativi di importatori, grossisti, dettaglianti e grandi magazzini esteri.
Più di 160 mila nominativi riguardano case di rappresentanza straniere, con notizie particolareggiate sulla attività, sui prodotti trattati, sulle zone nelle quali operano e sul fido, capitale e patrimonio di ciascuna di esse.
Il "megafile" più importante è costituito infine da circa 100 mila nominativi di agenti e/o ditte commerciali italiane ed estere che hanno manifestato, mediante un questionario autografo, il loro interesse a rappresentare o acquistare determinati prodotti.

Data la grande quantità di indirizzi, la varietà delle voci merceologiche (circa 3500), i continui aggiornamenti, la rapidità di gestione dei dati mediante l'elaboratore, la banca dati EISE è tra i mezzi più validi ed economici per azioni di ricerca di clienti e rappresentanti. I dati vengono raccolti attraverso una rete di circa cinquantamila corrispondenti da ogni parte del mondo.

Essa consente di ottenere celermente notizie sulla situazione dei mercati e sulle possibilità locali di vendita dei prodotti nonchè altri dati che agevolano le azioni di prospezione.
La banca dati su elaboratore Honeywell viene interrogata attraverso terminali e fornisce in tempo reale le liste dei nominativi aventi le caratteristiche volute.
La EISE, che oltre alla sede centrale di Perugia ha filiali a Milano, Firenze e Bologna, ha assistito fino ad oggi oltre ventimila aziende.
Il sistema di elaborazione dati Honeywell DPS 4/41 dispone di memoria principale di 384 KB, due unità disco da 196 MB ciscuna e una stampante veloce.
Al sistema centrale sono collegati tre videoterminali con altrettante stampanti seriali. Altri videoterminali saranno presto installati nelle filiali EISE ✧

▼ *Il Centro Elaborazioni Dati dell'EISE. Il sistema Honeywell DPS 4/41 in funzione presso la sede centrale EISE di Perugia, dispone di memoria principale di 384 KB, due unità disco da 196 MB ciascuna e una stampante veloce.*

H.B.M.S.: HONEYWELL BASIC MANUFACTURING SYSTEM

La nuova soluzione applicativa della HISI ai problemi della programmazione e del controllo della produzione nelle aziende manifatturiere

Presentato allo SMAU '82 l'HBMS (Honeywell Basic Manufacturing System) è un pacchetto applicativo realizzato dal Servizio Supporto Tecnico e Sviluppi Applicativi della HISI per la gestione della produzione nelle aziende manifatturiere. Esso si rivolge in particolare alle aziende medie e piccole dove il sistema manuale non permette ormai più di gestire con la necessaria razionalità ed efficienza i problemi inerenti l'area della produzione.

Operante su sistema Honeywell DPS 4 il pacchetto realizzato dalla HISI è uno strumento di facile utilizzo, che non richiede particolari specializzazioni EDP da parte degli utenti finali.

L'HBMS opera in maniera interattiva: ogni funzione è eseguibile su terminali, in forma guidata e convenzionale.

Progettato come soluzione generalizzata rivolta alle aziende manifatturiere, l'HBMS consente peraltro rapidi e facili personalizzazioni, attraverso scelte che l'utente può fare all'atto stesso dell'installazione del sistema.

La soluzione applicativa è articolata in otto moduli che possono operare separatamente, oltrechè come insieme integrato, consentendo una automazione per passi successivi dei settori aziendali.

Gli otto moduli dell'HBMS son i seguenti:

Gestione archivi
È il modulo usato per creare e mantenere le informazioni degli archivi di base (Strutture Prodotto, Magazzini, Costi ecc.) e per personalizzare le procedure ed i meccanismi di sicurezza dei dati e delle funzioni.

Gestione magazzini
Permette, ai diversi settori aziendali che lo utilizzano, di conoscere la situazione a giacenza dei materiali e dei prodotti, sia nei magazzini di produzione che negli eventuali depositi.
Sono altresì disponibili, oltre ai dati di tipo quantitativo, anche informazioni riguardanti le caratteristiche, i dati tecnici e i costi. Vengono gestite le transazioni pianificate e non, e vengono forniti dati per il giornale di magazzino.

Gestione distinta base
Permette all'Ufficio Tecnico di descrivere su più livelli la struttura dei prodotti e delle loro varianti e di apportarvi i necessari cambiamenti, sia a livello quantitativo che qualitativo.

Gestione costi
Rileva le variazioni di costo (standard e corrente) relative a materiali, lavoro interno ed esterno, spese generali e calcola le varriazioni dovute a modifiche di struttura del prodotto.
Per ogni prodotto e ad ogni livello di produzione viene effettuato il ricalcolo dei costi, sia in effettivo che in simulazione.

Lancio ordini
È lo strumento fondamentale utilizzato dai responsabili della produzione per gestire le informazioni riguardanti gli ordini di produzione ed i fabbisogni di materiali, al fine di ottenere i profili di disponibilità degli stessi.
Prima di lanciare gli ordini di produzione il modulo fornisce indicazioni sulla disponibilità dei materiali e successivamente emette i documenti di lavoro per i reparti e per il magazzino.

Gestione centri e cicli
Permette la definizione dei processi produttivi in termini di cicli di lavorazione e centri di lavoro sui quali vengono eseguite le varie operazioni. Sulla base di queste informazioni vengono calcolati i tempi ed i costi per i lotti standard.

Gestione lavorazioni
L'elaborazione dei documenti di ritorno della produzione permette l'aggiornamento delle informazioni sui lavori in corso. Il modulo fornisce così lo stato dell'arte del processo produttivo ed effettua il confronto con quanto previsto.

Calcolo fabbisogni
Interessa i reparti produttivi e viene consultato dall'Ufficio Acquisti. La sua funzione consiste nel calcolare i fabbisogni di materiali e/o di risorse, tenuto conto della struttura attuale dei prodotti e delle richieste datate che, di volta in volta, vengono inserite. I risultati si riferiscono a fabbisogni lordi o netti, con vari criteri di calcolo. ✧

DPS 6

UN NUOVO SPORTELLO BANCARIO AUTOMATICO: L'ATBH

Un nuovo sportello bancario automatico (ATBH, Automatic Teller Bancario Honeywell) viene annunciato dalla Honeywell Information Systems Italia.

L'ATBH viene presentato in due versioni: "lobby" per l'installazione all'interno e TTW (Through-The-Wall) per l'installazione all'esterno dell'agenzia.
Entrambi permettono (anche 24 ore su 24 e 7 giorni su 7, nel caso del TTW) l'uso diretto da parte del cliente, munito di una tesserina magnetica di identificazione (standard ISO), di una serie di servizi quali:

- prelievo di contanti;
- versamenti;
- richiesta del saldo e delle ultime transazioni effettuate;
- trasferimento di fondi tra conti;
- prenotazione di carnet di assegni;
- prenotazioni di assegni circolari.

La versione base comprende:

- un lettore di tessere magnetiche;
- un video;
- una tastiera;
- una cassaforte per proteggere il meccanismo di distribuzione delle banconote e la piastra di controllo elettronico dei codici personali segreti;
- un controller di linee di comunicazione;
- un sistema di alimentazione di back-up per completare la transazione in corso nell'eventualità di caduta di tensione;
- un sistema elettronico a microprocessori per la gestione dell'insieme;
- una facciata rinforzata per il modello esterno con porta automatica (vandal door) di protezione dello sportello quando è inattivo e con fascia di visualizzazione degli indicatori luminosi dello stato della macchina.

In questa configurazione il sistema deve essere connesso on-line con un elaboratore di cui utilizza gli archivi. Può essere utilizzato qualsiasi protocollo di collegamento su linea sia locale che remota.
Inoltre agli utenti che utilizzano il pacchetto applicativo TRB (sviluppato dalla Honeywell su mini DPS 6 per la gestione del tempo reale di sportello) viene offerto un software di connessione ATBH/DPS 6 il quale fa sì che le operazioni effettuate sull'ATBH si presentino come transazioni effettuate su un ordinario terminale di sportello.
Opzionalmente, nel caso di funzionamento off-line o di particolari esigen-

▼ *La versione TTW (Through-The-Wall) per l'installazione all'esterno dell'agenzia.*

► *La versione "lobby" per l'installazione all'interno dell'agenzia.*

ze di servizio, la versione base può essere ampliata con:

- unità a dischetti;
- tasti addizionali;
- stampanti di ticket e di giornale;
- modulo di deposito.

Il funzionamento dello sportello è quanto mai semplice e il cliente comunque viene guidato, passo a passo attraverso indicazioni sul video, nell'esecuzione dell'operazione desiderata.
Per quanto riguarda la sicurezza, a parte i dispositivi di sicurezza fisica, l'identificazione del cliente è garantita dal PIN (Personal Identification Number). È questo un codice segreto, noto solo al possessore della tessera magnetica, che lo deve comporre sulla tastiera della macchina.
Questa, partendo da alcune informazioni registrate sulla tessera magnetica, attraverso un particolare algoritmo, deve a sua volta arrivare allo stesso codice e solo in tal caso consente l'operazione.
In caso di errore di battitura del codice da parte del cliente è ammessa la ribattitura dello stesso ma solo per un limitato numero di volte, dopodichè la tessera viene automaticamente trattenuta dalla macchina: in questo modo il cliente è garantito contro il rischio di perdita o di furto del badge.
Ulteriori garanzie contro questo rischio vengono fornite dalla "lista nera", cioè dall'elenco dei badge smarriti o rubati, che viene consultato dal sistema prima di autorizzare qualsiasi transazione (anche il tal caso il tesserino viene "ritirato" dalla macchina).
Per maggior sicurezza l'algoritmo di calcolo del codice segreto è registrato su una memoria volatile e qualsiasi tentativo di scasso per impadronirsi di questa ne provoca la cancellazione.
Egualmente protetta, attraverso tecniche crittografiche è la trasmissione dei dati fra l'elaboratore e lo sportello automatico.
Lo sportello automatico ATBH è prodotto in Francia dalla Transac-Alcatel (una casa altamente specializzata e maggior fornitrice in Europa in questo settore) con la quale la Honeywell Information Systems Italia ha concluso un importante accordo OEM ✧

In un momento in cui il sistema bancario, sollecitato dall'ambiente esterno ad un adeguamento delle proprie funzioni, deve porre particolare attenzione al mantenimento della propria efficienza operativa, l'automazione di servizi "di massa" si presenta come strumento indispensabile al fine di recuperare produttività.
Da qui la diffusione di sportelli automatici che, anche nel mercato italiano dove è relativamente recente, è già ben consolidata. Gli istituti che hanno superato le centinaia di installazioni sono ormai parecchi, con una copertura degli sportelli in alcuni casi vicina all'80%, e il trend di crescita delle installazioni, che fino all'80 era del 30% medio annuo, ha manifestato nel corso dell'ultimo anno un tasso del 140%.
Secondo un'indagine condotta dalla Honeywell Information Systems Italia circa il 40% delle banche italiane dotate di centro EDP già utilizzano sportelli automatici e un altro 21% è interessato ad adottarli.
Anche se la domanda specifica di questo servizio da parte della clientela bancaria italiana non risulta ancora molto elevata, esistono le premesse di una positiva evoluzione dell'atteggiamento culturale nei riguardi del self-service bancario e a tale evoluzione contribuiscono opportune campagne di sensibilizzazione e di educazione della clientela perchè l'utilizzo del servizio automatico diventi massiccio e renumerativo.
In particolare va ricordata l'azione dell'IPACRI e della Banca d'Italia che si sono fatte promotrici di reti interbancarie di sportelli automatici. ✧

INFORMATICA E PARTITI POLITICI: DUE CONVEGNI A MILANO

Interventi dell'ing. Peretti ai convegni "Le nuove frontiere dello sviluppo" (PCI) e "Potere e informatica" (PRI).

Si sono svolte a Milano fra novembre e dicembre due manifestazioni organizzate da partiti politici su temi interessanti il settore dell'informatica.

La prima, organizzata dal Partito Comunista Italiano, si è svolta il 19 e 20 novembre al Palazzo delle Stelline sotto il titolo "Le nuove frontiere dello sviluppo. Informatica, microelettronica e tecnologie associate: quale futuro per l'Italia". Aperto da *Gian Franco Borghini* responsabile del Dipartimento Economico del PCI e concluso da *Giorgio Napolitano* della Direzione del Partito, il Convegno ha visto l'intervento di ministri *(De Michelis* e *Gaspari),* uomini politici, rappresentanti delle organizzazioni sindacali ed esponenti del mondo industriale e della ricerca. Per la HISI è intervenuto l'Amministratore Delegato *Carlo Peretti* che, riferendosi alle proposte di un Piano Nazionale per l'Informatica formulate in alcune relazioni presentate al Convegno, ha dichiarato la piena disponibilità ad un sempre maggiore coinvolgimento della struttura produttiva e di ricerca e progettazione dell'azienda nella realtà industriale italiana.

Più in generale Peretti ha sottolineato la necessità e l'urgenza di una politica industriale in questo settore in Italia. La mancanza di una tale politica e di un "interfaccia" governo/aziende che si incarichi di realizzarla, danneggia seriamente la competitività delle aziende operanti in Italia nei confronti di aziende operanti in paesi in cui tale politica esistem e viene applicata. Peretti ha citato cinque problemi a suo giudizio fondamentali di cui una seria politica industriale nel campo dell'informatica dovrebbe occuparsi e cioè la componentistica (un elemento chiave per lo sviluppo non solo dell'industria informatica, ma di molti altri settori industriali avanzati), l'infrastruttura di ricerca (intendendo quella miriade di piccole aziende altamente specializzate che, per esempio negli Stati Uniti, rende estremamente più facile alle aziende della grande informatica sviluppare progetti complessi), il rapporto università/industria (anch'esso estremamente importante per ridurre i costi e i tempi della ricerca), la programmazione della domanda pubblica (sulla quale le industrie potrebbero basarsi per i loro piani) e il software applicativo (un settore che, se adeguatamente sostenuto, potrebbe dare luogo ad un consistente flusso di esportazioni di prodotti come già avviene per gli altri paesi, e consentire un importante assorbimento di manodopera intellettuale, specialmente nel Sud).

La seconda manifestazione è stata organizzata dal Partito Repubblicano Italiano al Salone dell'Unione Commercianti il 17 e 18 dicembre. Intitolato "Potere e Informatica" questo Convegno era particolarmente dedicato ai temi relativi all'impiego degli strumenti informatici nella pubblica amministrazione locale. Anche a questo Convegno è intervenuto *Carlo Peretti,* come Presidente del Sindacato Aziende Metalmeccaniche dell'Associazione Industriale Lombarda, partecipando insieme con *Giuseppe Guzzetti,* Presidente della Giunta della Regione Lombardia, *Vittorio Olcese,* già sottosegretario alla Presidenza del Consiglio, *Luigi Dadda,* Rettore del Politecnico di Milano e *Giovanni Billia,* Vice Direttore Generale Vicario dell'INPS, alla tavola rotonda conclusiva introdotta e moderata da *Luciano Forcellini,* Segretario Regionale del PRI.

Oltre agli effetti che può avere sulla qualità della vita, ha detto in quest'occasione *Carlo Peretti,* lo sviluppo e la diffusione dell'informatica presenta almeno quattro aspetti di interesse per i politici: l'industria degli elaboratori genera ormai volumi di business che la pongono ai primi posti tra le industrie del mondo con tassi di crescita costanti ed elevati; l'informatica è un settore all'avanguardia in cui l'evoluzione tecnologica trova i più elevati tassi di sviluppo di tutta l'industria moderna; l'informatica è fattore di sviluppo per la intera struttura produttiva e dei servizi di un paese industrializzato; la corretta applicazione dell'informatica è strumento ormai indispensabile per la razionalizzazione e l'efficienza dell'amministrazione pubblica.

È perciò compito dello Stato – ha concluso Peretti – attuare una politica industriale e prevedere interventi specifici (ricerca, formazione, domanda pubblica) che diano il più ampio sbocco possibile alle enormi potenzialità del settore.

(G.R.)

RICEVUTI DA UN CALCOLATORE HONEYWELL GLI OPERATORI A TORINO UFFICIO 82

Gli operatori che nei giorni loro riservati (2 e 3 novembre) hanno visitato Torino Ufficio 82 – la mostra dei sistemi, macchine e arredamento per ufficio che dal 30 ottobre al 7 novembre si è tenuta quest'anno per la prima volta nell'ambito di Tecnica 82, ex Salone della Tecnica, a Torino Esposizioni – sono stati registrati attraverso cinque videoterminali collegati a un elaboratore Honeywell DPS 4.

Il servizio è stato offerto dalla Honeywell Information Systems Italia presente alla mostra con un suo stand nel quale erano in funzione, oltre al DPS 4, un minielaboratore DPS 6, un terminale POS (punto di vendita) per le aziende di distribuzione al dettaglio, tre microelaboratori professionali Questar/M e un piccolo sistema da tavolo per l'automazione d'ufficio, l'Infowriter.

Sul DPS 4 sono state in particolare presentati tre nuovi package applicativi destinati alle piccole e medie aziende e agli studi professionali ossia:

– l'HBS (Honeywell Business System) operante in maniera interattiva per la gestione amministrativa e contabile.

– l'HBMS (Honeywell Basic Manufacturing System) per la programmazione e controllo della produzione in aziende manifatturiere.

– l'HGSP (Honeywell Gestione Studi Professionali) per i commercialisti. ✧

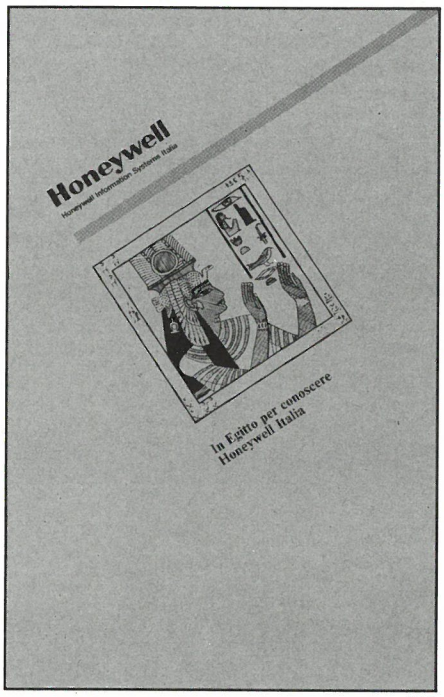
IL FUTURO DELL'INFORMATICA E DELLE RETI DI COMUNICAZIONE NELLE BANCHE

Un Convegno/viaggio organizzato dalla Honeywell Information Systems Italia in Egitto dal 22 al 29 novembre

Sul tema "Prospettive dell'informatica e delle reti di comunicazione delle banche" la Honeywell Information Systems Italia ha organizzato un Convegno/viaggio che si è svolto dal 22 al 29 novembre in Egitto.

Nella presentazione al Convegno, che ha visto la partecipazione di esponenti top level del mondo bancario e di quello delle telecomunicazioni, era detto "Il mondo bancario italiano, si trova oggi sollecitato, da mutate condizioni esterne, a una revisione critica delle proprie funzioni e del proprio modo di operare e, se è vero che in tutti i settori l'informatica condiziona ed è condizionata dall'evoluzione delle strutture economiche, l'indipendenza dei due processi è particolarmente significativa nel sistema bancario in cui l'utilizzo di strumenti EDP ha storicamente presentato i più elevati tassi di diffusione. Conoscere, da parte del fornitore, le problematiche applicative cui il sistema creditizio andrà incontro nei prossimi anni e individuare, da parte dell'utenza; gli obiettivi da raggiungere in funzione delle nuove tecnologie informatiche, rappresentano le premesse indispensabili per coordinare l'innovazione tecnologica con l'evoluzione applicativa.

Lo sviluppo futuro del sistema creditizio, secondo quanto confermato dal Governatore della Banca d'Italia, trova il suo presupposto fondamentale in un allargamento dell'offerta dei servizi e degli strumenti di raccolta. Tale orientamento di base si realizzerà in una serie diversificata di soluzioni lungo linee evolutive distinte sia dal punto di vista tecnologico che da quello della definizione degli obiettivi. L'intero processo, tuttavia, muoverà globalmente nell'ottica di una crescente integrazione tra informatica e telecomunicazioni. La politica pubblica delle telecomunicazioni assume di conseguenza un particolare rilievo e si configura come un fondamentale fattore condizionante.



"Appare quindi imprescindibile l'instaurarsi di un dialogo costruttivo fra i tre protagonisti della nuova era telematica: l'utenza, il fornitore di strumenti e servizi informatici, la funzione pubblica preposta alla comunicazione.

A questo dialogo l'incontro organizzato dalla Honeywell in Egitto intende offrire una sede qualificata. L'arricchimento dell'offerta di servizi, in una prospettiva telematica, comporterà d'altra parte l'adozione di architetture di sistema distribuite e l'informatica distribuita costituirà il quadro di riferimento delle innovazioni tecnologiche dei prossimi anni. Per queste ragioni il motivo guida dell'incontro è visto dalla Honeywell nella Distrubuted Systems Architecture, architettura di rete e di sistemi distribuiti nel cui disegno si inseriscono, già oggi, applicazioni specifiche per il settore bancario.

Un esempio attuale di come l'informatica possa impattare sull'evoluzione della struttura e dei servizi bancari è dato dalle applicazioni relative all'area dei nuovi mezzi di pagamento.

Queste soluzioni, altro tema dell'incontro, permettono una semplificazione dei procedimenti amministrativi oggi necessari per il trasferimento dei fondi e quindi uno snellimento dei rapporti interbancari; al tempo stesso impongono agli istituti di credito una revisione delle modalità di acquisizione della clientela, inducendo un mutamento sostanziale delle regole e condizioni di concorrenzialità. In questo contesto, particolare importanza assume la conoscenza di soluzioni avanzate realizzate da alcuni istituti, che verranno presentate durante l'incontro; il porre a confronto con la propria cultura aziendale esperienze di altre strutture organizzative, è infatti uno degli elementi che maggiormente può interessare l'utenza bancaria al fine d'operare scelte sicure e trarre, dalle nuove tecnologie, il massimo beneficio". ✧

Pubblichiamo qui di seguito il programma del Convegno, una cronaca dello stesso, nonchè la relazione introduttiva svolta da Giuseppe Cardinali, Direttore Commerciale Finanza e Pubblica Amministrazione.

IN EGITTO PER CONOSCERE HONEYWELL ITALIA

Nella tarda mattinata di questa giornata (22 novembre) brumosa anche per Roma, l'organizzazione – questa parola incomberà per gli otto giorni a venire sui partecipanti – occupa, come un commando bene addestrato, il salone partenze internazionali dell'Aeroporto di Fiumicino.
Sotto gli occhi stupiti del personale di aeroporto si impadronisce di due banchi di accettazione del settore E, dispone cartelli in punti strategici, si fa rubare in piena vista un cavalletto per fotografi utilizzato per sostenere un cartello indicatore, che non verrà più ritrovato e, con un'aria molto ufficiale, si dispone all'attesa.
L'appuntamento è dalle 15.00 in poi ed infatti, a gruppetti, gli ospiti ed il management della HISI incominciano ad arrivare. Le operazioni si svolgono abbastanza rapidamente e alle 16.40 (grazie al cielo non manca nessuno!) ha formalmente inizio, con l'imbarco sul volo Alitalia 898 diretto al Cairo, il Convegno organizzato dalla Honeywell Information Systems Italia per dibattere un tema importante e di grande attualità: "Prospettive dell'informatica e delle reti di comunicazione nelle banche ad alto livello di decentramento operativo".
Del gruppo di circa 150 disciplinatissimi viaggiatori che, è ormai notte, sbarcano al Cairo, fanno parte i massimi esponenti di importanti Istituti di Credito italiani, le loro gentili consorti, i rappresentanti della stampa e ovviamente lo staff della Direzione Commerciale Finanza e il top management della HISI.
Il mattino successivo, con inesorabile puntualità che invano difficoltà agli impianti acustici tentano di compromettere, *Giuseppe Cardinali,* Direttore Commerciale Finanza e P.A., dà inizio al Convegno che riceve subito un'impronta internazionale dal benvenuto rivolto che al grupppo porge il vice Governatore della Banca Centrale d'Egitto, dr. *Aly Negm.* Aly Negm parla dei piani economici e finanziari della nazione ospite e dei legami culturali e di cooperazione economica che la uniscono all'Italia, e risponde a numerose domande rivoltegli dai partecipanti.
Quindi i lavori veri e propri del Convegno possono decollare con la relazione del dott. *Felice Gianani,* Direttore generale dell'Associazione Bancaria Italiana, su "Evoluzione e ruolo del sistema bancario italiano negli anni '80". Alla relazione del dott. Gianani, molto apprezzata e perfettamente in linea con gli obiettivi del Convegno, segue quella del dott. *Pierantonio Ciampicali,* Condirettore Centrale della Banca d'Italia, che entra nel vivo del problema con una relazione su "L'automazione interbancaria come strumento per l'evoluzione del sistema creditizio", auspicando, da parte delle varie associazioni tra gli istituti di credito e della Banca Centrale, il varo, senza più indugi, dei piani già pronti, che consentiranno una più adeguata e moderna presenza della banca, in quanto fornitrice di servizi, presso l'utenza, cioè i cittadini.
È poi la volta dell'ing. *Ottorino Beltrami,* Presidente della SIP Società Italiana per l'Esercizio Telefonico, che con la consueta verve, non priva di alcuni spunti polemici, dà un quadro sintetico di quanto sta avvenendo in altre nazioni nel campo delle telecomunicazioni e delle reti pubbliche di trasmissioni dati e illustra la situazione italiana nel settore.
Il gradito intervento di S.E. *Elio Giuffrida,* Ambasciatore d'Italia presso la R.A. d'Egitto, accompagnato dal Consigliere d'Ambasciata *De Michelis,* conclude la prima sessione di lavoro.
Il pomeriggio vede tutta la comitiva al cospetto della maestosità delle grandi Piramidi di Cheope, Kefren e Micerino e dell'enigmaticità millenaria della Sfinge, mentre le prime lussazioni permettono al simpatico dr. *Alessan-*

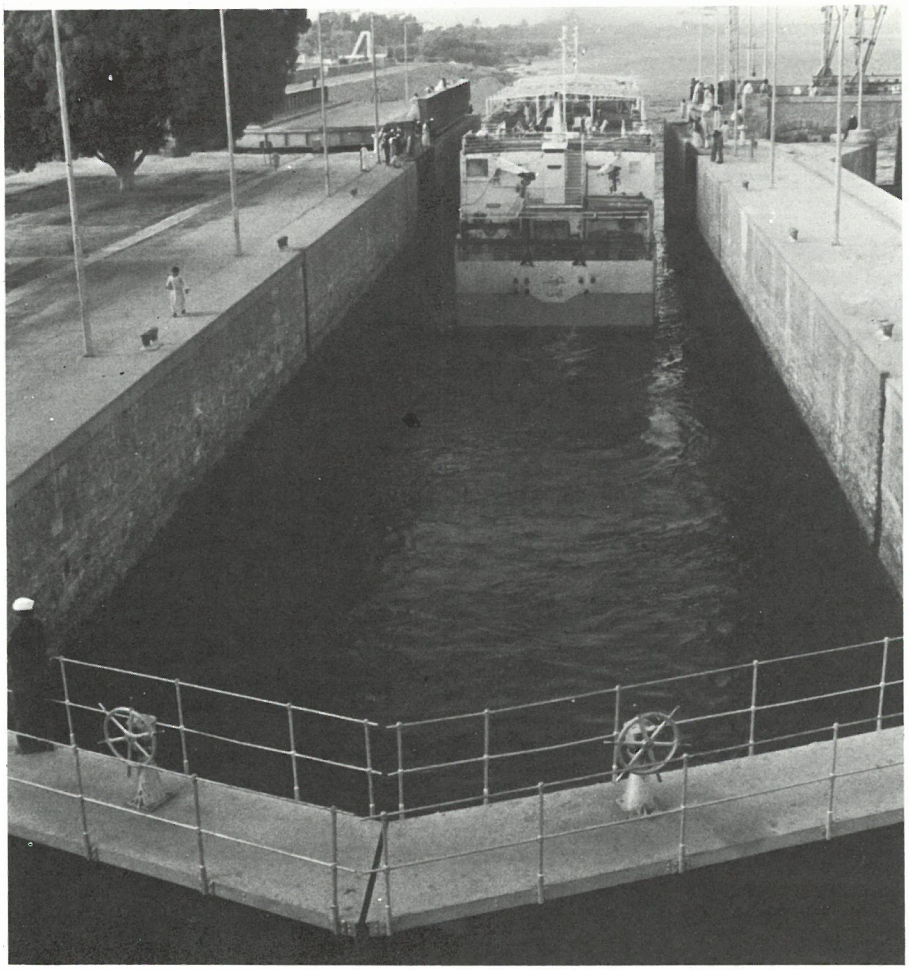
dro Morino Baquetto, medico ufficiale della spedizione, di non annoiarsi troppo.

Il 24 novembre nuova sessione di lavoro con tre relazioni importanti e di diversa fonte: *il mondo accademico* ("Evoluzione dei modelli organizzativi bancari: effetti della tecnologia e della modificazione dello scenario finanziario", relazione del prof. *Giancarlo Forestieri,* responsabile per l'Area Credito presso la SDA dell'Università Bocconi); *la Honeywell Information Systems Italia* ("La Tecnologia Honeywell per i sistemi distribuiti nel settore creditizio", relazione brillantemente svolta dall'ing. *Roberto Lorini,* Program Manager per i sistemi distribuiti, che vale subito a quest'ultimo l'invito, da parte del Provveditore del Monte dei Paschi di Siena dott. *Giovanni Cresti,* a esporre le tecnologie della Honeywell in una serie di conferenze da tenersi presso il suo Istituto); *l'utenza Honeywell,* rappresentata in questo caso dal Credito Italiano, che, con la relazione "L'architettura D.S.A. nei piani di sviluppo del Credito Italiano" svolta dal dott. *Vincenzo Ippolito,* Direttore Centrale, testimonia l'adeguatezza delle soluzioni e degli strumenti Honeywell anche e soprattutto per un grande istituto di credito, sempre alla ricerca della soluzione ottimale al dilemma "centralizzare o distribuire".

Nel pomeriggio il gruppo, ormai affiatato, ripartiva per Assuan, dove la nave H.S. Aton era in attesa per consentirci una breve crociera sul padre dei fiumi: il Nilo.

I tre giorni successivi sono stati occupati in un interessante quanto denso programma culturale che ha visto tutti i componenti la spedizione, indisposti e infortunati compresi, passare dall'imponenza della Grande Diga di Assuan alla grazia del Tempio di Philae, di Kom Ombo, di Edfu, di Esna ed infine di Luxor e Kernak, l'antica Tebe, per concludere con la suggestiva ed icomparabile Valle dei Re, che la bravura delle guide a disposizione ha contribuito in maniera notevole a far meglio comprendere e gustare.

Ed è nel corso della breve crociera che nella lounge della nave, trasformata per l'occasione in una pittoresca Sala Convegni, piena di fili, cavi e strumenti audiovisivi vari, nonchè di microfoni ribelli, che il nostro Presidente, Amb. *Egidio Ortona,* riuscito con un fortunoso viaggio, a raggiungere la spedizione, ha rivolto ai partecipanti il suo personale messaggio di benvenuto,



infiorato di ricordi che la sua lunga carriera diplomatica gli ha concesso di accumulare anche in Egitto, quando visitare questo Paese era veramente un'avventura.

In tale occasione è stato presentato un audiovisivo di produzione HISI che illustrava, sotto il titolo "I nuovi mezzi di pagamento", quanto alla Honeywell si è fatto e si sta facendo per questo settore, in particolare con l'impiego della carta a memoria CP8. L'audiovisivo ha suscitato l'interesse di tutti i convenuti. Sempre in tale occasioni un ospite straniero, *Jean Pierre Gervais* della francese Chambre Syndicale del Banques Populaires ha reso partecipi i convenuti delle esperienze già fatte nel suo paese proprio utilizzando quegli stumenti che l'audiovisivo aveva presentato. Anche al sig. Gervais un grazie particolare per i sacrifici e le ore strappate al sonno per poter essere con noi, nonostante i suoi numerosi impegni.

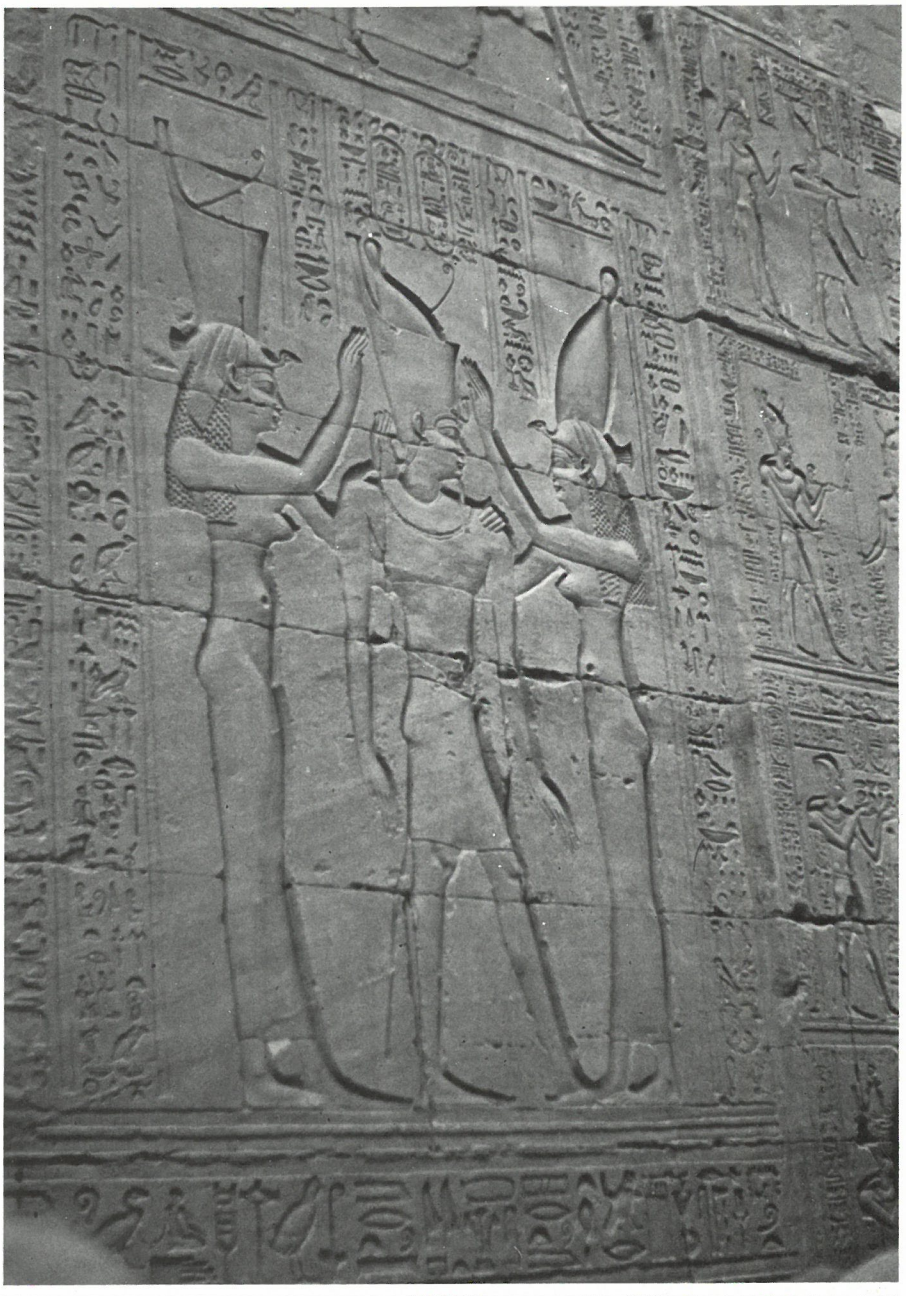
Il 28 novembre si fa infine ritorno al Cairo. Qui incontro di lavoro conclusivo, dopo la relazione del dott. *Aldo Britti,* Direttore Centrale della Banca Nazionale del Lavoro, su "Strategia nel campo dei nuovi servizi bancari negli anni '80 e ruolo dell'automazione", altre testimonianze di esperienze fatte in Francia e negli Stati Uniti, confermano in tutti la convinzione che gli strumenti sono disponibili, che i fornitori hanno ormai acquisito il know-how necessario e che i tempi sono più che maturi per l'applicazione di queste innovazioni tecnologiche che non appartengono più al mondo del futuribile: M.me *Victoire Chaumont* della Direzione Generale delle Telecomunicazioni presso il Ministero delle Poste e Telecomunicazioni francese parla delle applicazioni della carta a memoria nel suo paese e Mr. *Stuart MacIntire.* Senior vice President della First Bank System Inc. di Minneapolis, illustra l'esperienza home-banking che il suo Istituto da tempo sta conducendo.

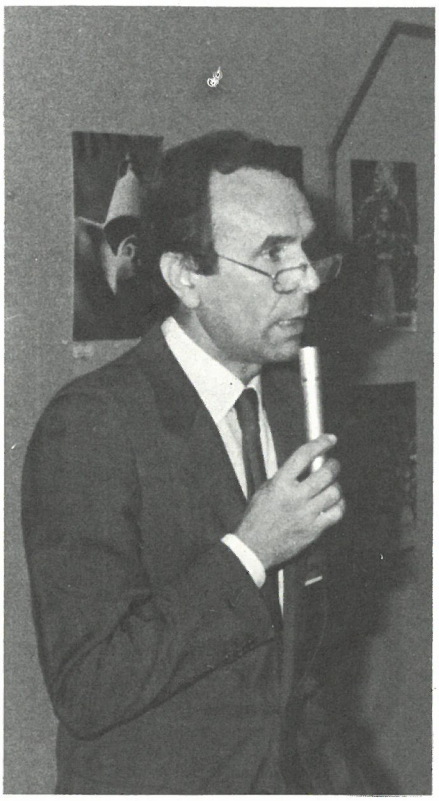
Un acceso dibattito, che ha chiamato in causa anche l'Amministratore Delegato, *Carlo Peretti* e il Direttore Generale Marketing *Michele Cimino* a riprova dell'interesse suscitato dal Convegno promosso dalla HISI e della perfetta centratura degli obiettivi ha concluso i lavori del Convegno.

È seguita una cena di gala durante la quale Mr. *W.R. Smart,* Senior Vice President della HIS, ha rivolto a tutti, in italiano, il suo saluto e l'apprezzamento per l'operato che la consociata italiana svolge nell'ambito del gruppo

multinazionale con innegabile successo.
L'indomani mattina ancora l'Alitalia, molto puntuale, provvedeva a riportare tutti a Roma
Giuseppe Cardinali ha svolto per tutto il viaggio in modo impeccabile le sue funzioni di chairman e di ospite, evidenziando, nelle sue sintesi gli aspetti più importanti emersi nel corso del Convegno.

(Leopoldo Giannelli
Direttore Servizio Promozione
& Pubblicità)





Relazione di G. Cardinali

A tutti gli intervenuti a questo Convegno a nome della HISI il più cordiale benvenuto ed il piu vivo ringraziamento.
In particolare desidero ringraziare l'Associazione Bancaria Italiana e la Banca d'Italia per la loro partecipazione attiva e tutti i relatori per l'importante e autorevole contributo professionale che hanno accettato di offrire a questa nostra iniziativa.
In apertura dei lavori desidero indicare quali *considerazioni* ci hanno suggerito l'opportunità di questo Convegno e quali *obiettivi* ci siamo prefissi di raggiungere.

Considerazioni

Quanto alle considerazioni circa l'opportunità di un incontro con una rappresentanza del top management del mondo bancario italiano, queste sono: considerazioni *oggettive,* riferite alla dinamica evolutiva del processo di informatizzazione nelle banche, in relazione anche allo sviluppo delle tecnologie informatiche.
Le Banche hanno rappresentato e rappresentano tuttora il settore in cui maggiore e più pronta è stata la diffusione dei mezzi informatici e quello in cui si registrano livelli applicativi più evoluti. Sappiamo che questo riflette:
– da un lato l'attenzione che il mondo bancario ha sempre prestato alla efficienza organizzativa e di servizio;
– dall'altro la sua capacità e possibilità di pianificazione a lungo termine, presupposto questo fondamentale per la realizzazione di processi informatici di una certa rilevanza.
Va inoltre ricordato l'importante ruolo di stimolo e di guida in questo campo svolto dalla Banca d'Italia e dagli organismi centrali.
In questo contesto va osservato come negli anni '60 e '70 le innovazioni tecnologiche e applicative della informatica siano state prevalentemente impiegate alla risoluzione dei problemi operativi contabili interni alle banche, mentre limitato è stato l'impiego diretto verso l'esterno cioè verso la clientela, anche se la informatizzazione interna, con il contributo di efficienza, ha certamente migliorato il servizio verso l'esterno.
Negli anni '80 le innovazioni tecnolo-

giche che maggiormente hanno influenzato e influenzeranno l'evoluzione dell'informatica sono:
– i progressi nella componentistica con la microminiaturizzazione dei componenti elettronici e, frutto sempre di questo progresso, la integrazione tra informatica e telecomunicazione (telematica).

I progressi nella microelettronica hanno favorito la produzione a basso costo:
– di piccoli elaboratori elettronici e potenti, avviando il processo di informatizzazione distribuita;
– di apparecchiature intelligenti per svolgere funzioni e servizi specializzati.

La integrazione tra informatica e telecomunicazioni (telematica), a sua volta rappresenta il mezzo per consentire a tutti un accesso immediato alle molteplici funzionalità offerte dall'informatica.
Ed è in queste prospettive che si può immaginare negli anni '80 un sempre maggiore livello di automazione, in tutti quei servizi in cui l'indice di efficienza e di redditività è proporzionale alla capillarità della diffusione ed al grado di accessibilità.
Queste innovazioni tecnologiche quindi moltiplicano, anche e particolarmente nel settore bancario, le possibili direttrici lungo le quali ipotizzare e pianificare ulteriori evoluzioni.
Direttrici che vanno sempre più inquadrate nelle caratteristiche della banca degli anni '80 e nelle strategie di espansione come fattore di sviluppo e di redditività.
Di qui l'esigenza di un colloquio fornitore – utente che non può essere limitato ad un ruolo tecnico, ma deve anche verificarsi ad un adeguato livello manageriale.
A queste considerazioni di tipo oggettivo se ne aggiunge una soggettiva riguardante la nostra azienda e il modo in cui HISI a partire dal '79 ha ritenuto di sviluppare il rapporto con l'utente.
Dal gennaio 1979 infatti la HISI ha rivoluzionato la sua organizzazione di marketing dandosi una struttura organizzata per segmenti di mercato e questo proprio per favorire e garantire un più continuo e professionale dialogo tra singolo utente e fornitore, per una risposta sempre più adeguata in termini di servizio e prodotti.
L'iniziativa di questo Convegno si muove e si sviluppa appunto in questa logica amplificata di dialogo per un confronto sulle prospettive e sulle scelte di fondo.

Obiettivi

Obiettivi del Convegno, oltre quello generale di favorire una maggiore reciproca conoscenza e reciproco contributo culturale con l'occasione di un'ampio scambio di idee ed informazioni, sono:

1 - richiamare l'attenzione degli utenti su uno dei problemi di maggiore rilievo e di attualità che influenzerà e condizionerà il processo evolutivo dell'informatica e in particolare di quella bancaria: le reti di comunicazione.
Per quanto riguarda questo tema non intendo in questo intervento introduttivo entrare in dettagli. Per sottolinearne la importanza ed il ruolo basti pensare alla sua influenza per lo sviluppo della informatizzazione distribuita e dell'automazione interbancaria.
Desidero invece ricordare le principali condizioni di base per il loro specifico sviluppo nel mercato.
Queste sono:
a) la disponibilità, da parte di fornitori di informatica, di sistemi di architettura di rete che soddisfino esigenze complesse di gestione, di elaborazione e telecomunicazione e che rispondano agli standard nazionali e internazionali di protocollo di colloquio e di modello di architettura.

23 Novembre

Apertura del Convegno e illustrazione degli obiettivi
Giuseppe Cardinali – Direttore Commerciale Finanza e P.A. Honeywell Information Systems Italia

Evoluzione e ruolo del sistema bancario negli anni '80
Felice Gianani – Direttore Generale, Associazione Bancaria Italiana (ABI)

L'automazione interbancaria come strumento per l'evoluzione del sistema creditizio
Pierantonio Ciampicali – Condirettore centrale e responsabile servizio elaborazione e sistemi informativi Banca d'Italia

Le telecomunicazioni in Italia negli anni '80
Ottorino Beltrami – Presidente Società Italiana per l'esercizio telefonico (SIP)

24 Novembre

Evoluzione dei modelli organizzativi bancari: effetti della tecnologia e della modificazione dello scenario finanziario
Gianfranco Forestieri – Capo Area Credito, Università Bocconi - SDA

La tecnologia Honeywell per i sistemi distribuiti nel settore creditizio
Roberto Lorini – Program Manager per Sistemi Distribuiti Honeywell Information Systems Italia

L'architettura DSA nei piani di sviluppo del Credito Italiano
Vincenzo Ippolito – Direttore Centrale Credito Italiano

26 Novembre

L'esperienza point-of-sale bancario nel comune di Blois
Jean Pierre Gervais – Chambre Syndicale des Banques Populaires

27 Novembre

Strategia nel campo dei nuovi servizi bancari negli anni '80 e ruolo dell'automazione
Aldo Britti – Direttore Centrale Banca Nazionale del Lavoro

Le applicazioni della carta a memoria
Victoire Chaumont – Chargée de Mission, Direction Affaires Commerciales et Télématiques, Direction Générale des Télécommunications

L'esperienza home-banking della First Bank System Inc. di Minneapolis
Stuart MacIntire – Senior Vice President, First Bank System Inc.

b) la disponibilità della rete pubblica dati per i vantaggi in termini di costi, tempi di realizzazione e servizi offerti.
Per quanto ci riguarda la risposta Honeywell è l'architettura D.S.A. di cui parlerà l'ing. Lorini e di cui il dr. Ippolito ci illustrerà l'interessante esperienza in sviluppo al Credito Italiano.
Per quanto attiene la rete pubblica abbiamo il piacere di avere con noi in questo convegno l'Ing. *Ottorino Beltrami,* presidente della Sip, che ci parlerà delle telecomunicazioni negli anni '80.
Avremo l'opportunità di conoscere e fare il punto sullo stato dell'arte dei piani di sviluppo della rete pubblica dati e dei piani di disponibilità dei servizi di telematica che la Sip svilupperà negli anni 80.

2 - Cercare di delineare le prospettive future dell'informatica nel settore bancario, alla luce delle possibilità offerte dalle nuove tecnologie e delle problematiche applicative cui il sistema creditizio andrà incontro nei prossimi anni.
Prospettive naturalmente molto ampie ed articolate: si tratta di un grande sviluppo dell'informatica verso l'esterno della banca e cioè verso un allargamento e modifica dell'offerta di servizi ed una migliore accessibilità del cliente alla banca.
Autorevoli rappresentanti del mondo bancario relatori in questo Convegno svilupperanno con grande competenza e maggiori dettagli questo tema. Mi limito sommariamente pertanto ad elencare alcune di queste aree:
- sportelli automatici
- self service bancario
- terminali presso i punti di vendita
- terminali domestici
- libretti sostituiti da carte di credito con microprocessore

Queste aree di prospettiva non rappresentano una novità come non è una novità che si tratti di prospettive articolate a medio e lungo termine, ma non condizionate da problemi tecnologici, perchè il livello di sviluppo tecnologico già da oggi offre molte potenzialità, ma condizionate piuttosto da problemi:
- organizzativi
- di concorrenzialità
- di sicurezza
- di regolamentazione giuridica
- fiscali
- di accoglienza da parte della clientela o meglio del cittadino.

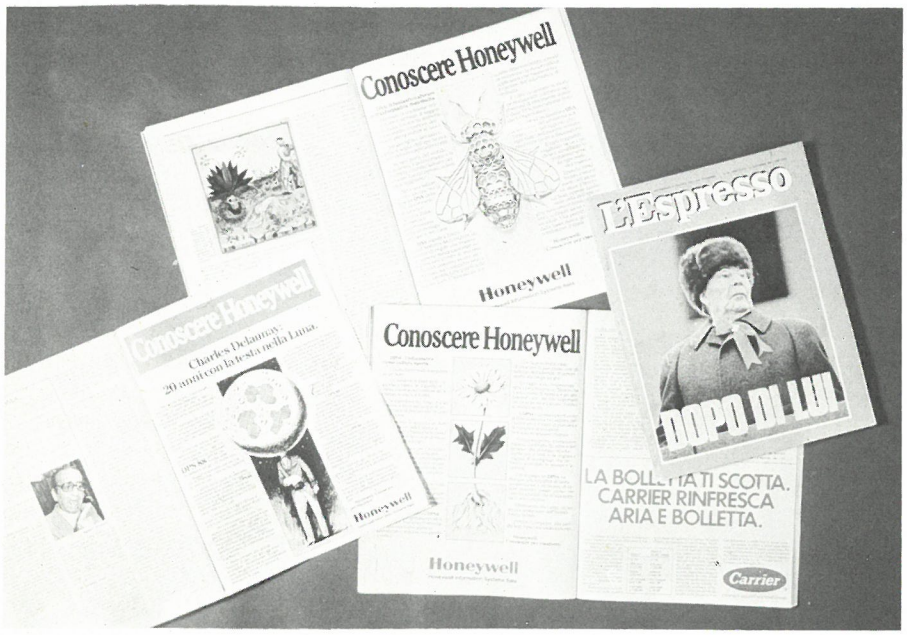
Anche per questo motivo è importante provocare occasioni di incontro che offrano la possibilità di portare al giusto livello questi temi e problemi e fare il punto:
- sui progressi tecnologici: che hanno dato o possono dare soluzioni a problemi applicativi, economici, organizzativi di sicurezza, etc.;
- sulle evoluzioni organizzative: come processo di studio e di lavoro che viene portato avanti per iniziativa di singoli istituti o associazioni di categoria o commissioni;
- sulle evoluzioni legislative;
- sulle esperienze: aspetto sempre importante e determinante per superare perplessità con risposte sul campo a problemi evidenziati sul piano teorico.

Data l'occasione, permettetemi di affermare su questo tema la disponibilità e l'interesse della HISI a partecipare attivamente a questa fase innovativa e a sperimentare soluzioni più idonee.
Questo perchè:
- È nei nostri piani continuare a dare una copertura totale alla domanda del settore;
- Riteniamo di essere in grado di dare una risposta qualificata alle problematiche del domani, per la nostra capacità di progettazione, produzione e assistenza.

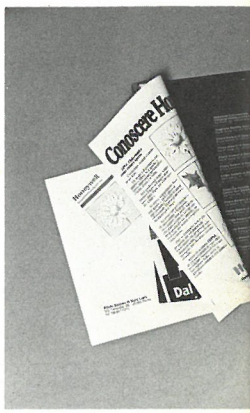
Il tema delle prospettive sarà specificatamente trattato nella terza giornata di lavoro con la relazione del dr. *Britti* e con la presentazione delle Esperienze Point of Sale nel comune di Blois e di home banking della First Bank System Inc. di Minneapolis.
Queste le considerazioni, gli obiettivi e quindi la scelta dei temi del Convegno.
Come HISI siamo certi che questo Convegno ci fornirà informazioni, suggerimenti, chiarificazioni ed elementi di stimolo per rafforzare il nostro impegno verso il settore. ■

LA PUBBLICITÀ HISI NEL 1982

Siamo a fine anno, è tempo di consuntivi e nella pubblicità non sono facili. I bilanci portano bene in evidenza la voce di spesa ma in attivo non possono registrare, perchè non quantizzabili, le reazioni del pubblico: al massimo i risultati di qualche indagine a campione.
Non è il caso quindi di soffermarci su quelli che sono stati gli investimenti pubblicitari nella loro entità economica, ma è sufficiente da questo punto di vista prendere atto del trend che la Honeywell ISI ha scelto.



Un trend di crescita che consenta una presenza pubblicitaria man mano più significativa, che tenga conto, almeno a livello di tendenza, delle caratteristiche di un mercato che sta cambiando in maniera radicale – nel livello dell'utente finale, nel tipo di prodotto, nelle strategie e nei canali di distribuzione – e che in brevissimo tempo ha visto una proliferazione incredibile di aziende concorrenti e una crescita vertiginosa nei volumi di sistemi prodotti e immessi sul mercato.
In questo contesto la Honeywell ha sviluppato la sua strategia pubblicitaria cercando di rispettare alcuni specifici obiettivi:
– far conoscere gli aspetti qualificanti dell'azienda e il suo modo di essere presente sul mercato italiano;
– raggiungere un numero sempre più ampio di possibili utenti per sensibilizzarli sul nome Honeywell, sui suoi prodotti e sulle soluzioni che è in grado di offrire nei diversi settori applicativi;
– supportare l'attività di vendita attraverso canali di distribuzione indiretta;
– sostenere le azioni di mass marketing nelle vendite dirette.
I messaggi pubblicitari usati nel corso dell'anno hanno messo in evidenza:
– il DPS 4 come elemento qualificante di una azienda che oltre a commercializzare ed assistere tutta la gamma di prodotti informatici ha i suoi "punti di forza" nel laboratorio di ricerca e progettazione di Pregnana e nello stabilimento di produzione di Caluso;



– la DSA (Distributed Systems Architecture), una architettura studiata e realizzata a livello internazionale a testimonianza dell'impegno dell'azienda verso soluzioni sempre più allineate alle reali esigenze di un mercato in continua evoluzione;

– il DPS 88 come tangibile esempio del costante e significativo impegno della Honeywell nella ricerca più

ATA-Univas

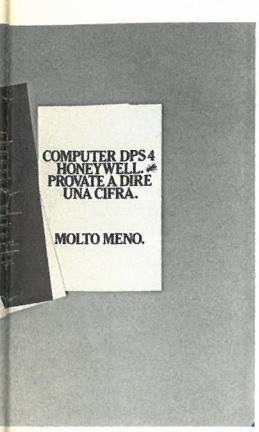
Dalla conoscenza, le soluzioni. Questar/M e DPS 6.

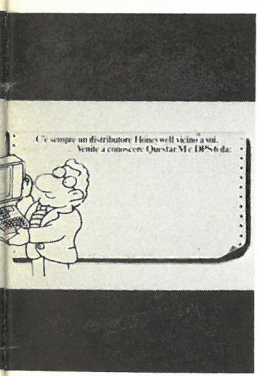
Nell'informatica, solo chi ha una reale conoscenza delle grandi cose, riesce a padroneggiare con capacità le più piccole. E Honeywell, per i problemi che è in grado di risolvere, per gli investimenti di capitali e uomini che impegna nella ricerca e nello sviluppo delle tecnologie più avanzate, per il grande arricchimento di cultura che apporta nel settore, è in grado di riversare il suo altissimo know-how su tutti i suoi prodotti, dal più sofisticato al più semplice.
Questar/M, il microcomputer professionale e **DPS 6** il minicomputer, ne sono gli esempi.
Prestazioni, versatilità e compattezza rendono tali sistemi tra i più avanzati nel loro genere: tutti li possono usare senza dover essere degli specialisti.
Il microcomputer professionale **Questar/M** e il minicomputer **DPS 6** sono disponibili presso la rete di distributori della Honeywell che dispone anche di personale altamente qualificato e di soluzioni applicative adatte ad ogni specifico problema.
Una risposta alle vostre esigenze a partire da 8.061.000.
Per ulteriori informazioni rivolgersi a Direzione Vendite Nuovi Mercati, Via Vida, 11 - Milano - tel. 2886321/2/3.

HONEYWELL

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia
Conoscere per risolvere.

avanzata per garantire al cliente, dal grandissimo al più piccolo, la sicurezza di un supporto efficiente e completo.
Ma se questi messaggi abbinati allo spot televisivo trasmesso dalla TV Nazionale hanno puntualizzato l'immagine istituzionale della Honeywell ISI, non sono mancate comunicazioni pubblicitarie più strettamente orientate alla commercializzazione dei sistemi.
Così la campagna sui periodici con coupon e omaggio ha sperimentato una tecnica inedita per il settore sostenendo le azioni di mass marketing DPS 4 in diverse zone d'Italia.





Così i messaggi che hanno accomunato la HISI con i nostri distributori nel pubblicizzare il Questar/M e il DPS 6 hanno sostenuto le vendite indirette.
Infine, con l'intento di sostenere l'attività commerciale nei tre settori: DPS 4 office automation, mini e microsistemi, è stata studiata una campagna a tre annunci congiunti, coordinati sapientemente sul nome Honeywell (diviso in sillabe HO-NEY-WELL) quasi a voler dimostrare l'unità e insieme la molteplicità della presenza dell'azienda nelle sue aree di mercato. Una cura particolare ha caratterizzato la scelta dei "mezzi" che dovevano essere adeguati ai messaggi e ai target senza superare i limiti economici imposti dal budget.

La stampa quotidiana e periodica di larga diffusione e la TV Nazionale sono state usate per diffondere l'immagine Honeywell presso un pubblico sempre più vasto.
I quotidiani e periodici locali sono stati usati a supporto di specifiche azioni commerciali in zone predefinite e per le vendite indirette.
Infine la stampa specializzata è servita per la sensibilizzazione del cliente già introdotto ai problemi informatici.
Sempre nel rispetto dell'obiettivo della massima divulgazione, il linguaggio usato nei messaggi è volutamente semplice, lineare e comprensibile anche ai non addetti ai lavori.
Questa in sintesi la pubblicità Honeywell ISI 1982.
Essa segna, probabilmente, il punto di partenza di un tipo di comunicazione nuova per un settore come quello della informatica che solo pochi anni fa, per il numero relativamente basso di utilizzatori, per la complessità dell'offerta e delle trattative prevedeva una pubblicità prevalentemente istituzionale o di immagine, e così azioni pubblicitarie di sostegno specifico all'attività di vendita (che veniva sviluppata cliente per cliente con trattative personalizzate e di lunga durata).
Oggi la realtà di questo settore è cambiata e fa registrare un trend di crescente penetrazione dei prodotti informatici che offrono soluzioni ottimali a prezzi accessibili a un numero sempre più vasto di utilizzatori finali.
La comunicazione pubblicitaria diviene perciò sempre più elemento di primaria importanza nel supporto al marketing.

(Enrico Guidotti)

Dalla conoscenza, le soluzioni. Office Automation. Riqualifica il posto di lavoro.

ATA-Univac

Nell'informatica, solo chi ha una reale conoscenza delle grandi cose, riesce a padroneggiare con capacità le più piccole. E Honeywell, è in grado di risolvere i problemi, dal più sofisticato al più semplice.
Office Automation, infatti, è il nuovo modo di riorganizzare e riqualificare il posto di lavoro, sia installando sistemi monostazione, sia multistazione. Office Automation Honeywell per la linearità di progettazione e per la facilità d'uso è alla portata di tutti e di tutte le esigenze, e una volta imparato a lavorare su di una stazione non ci sono problemi ad operare su un'altra. Perchè tutto quello che si apprende sul primo sistema, vale anche per tutti i successivi.
Con **Office Automation** si può crescere senza dover ripartire daccapo, perchè solo Honeywell garantisce e offre la completa compatibilità tra i vari sistemi.
In più solo con Honeywell si può completare il programma di **Office Automation**, portando sulla stazione tutti i nuovi e futuri servizi d'informatica, quando e come lo si ritenga opportuno.
Per questo Office Automation Honeywell è anche un investimento che guarda nel futuro.
Office Automation Honeywell è quanto di più completo si può avere a disposizione oggi per ottimizzare la professionalità nel posto di lavoro. Sia per il presente, sia per il futuro.

HONEYWELL

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia
Conoscere per risolvere.

"COLLANA DEI QUADERNI DI INFORMATICA": DUE NUOVI TESTI SUI LINGUAGGI DI PROGRAMMAZIONE

"La programmazione in Pascal" di Dorothy A. Walsh e *"Il linguaggio Fortran"* di Alessandra e Enrico Spoletini

La "Collana dei Quaderni di Informatica" edita dalla Franco Angeli e curata dalla Honeywell Information Systems Italia si è arricchita di due nuovi titoli: "La programmazione in Pascal di *Dorothy A. Walsh* (pp. 364, Lit. 20.000) e "Il linguaggio Fortran" di *Alessandra e Enrico Spoletini* (pp. 315, Lit. 15.000).
Essi fanno seguito, nella Collana, ai due precedenti testi su linguaggi di programmazione: il "Basic" e il "Cobol" di *Enrico Spoletini.*
La "Collana dei Quaderni di Informatica" (otto titoli finora pubblicati, vedine l'elenco in fondo) è nata nel 1976 e rappresenta la proiezione sul piano librario della rivista "Quaderni di Informatica" edita, a partire dal 1974, dalla Honeywell Information Systems Italia.

Uno dei più importanti e innovativi sviluppi della recente informatica è la creazione di linguaggi di programmazione che, alle caratteristiche tipiche dei cosidetti linguaggi ad alto livello, associano quella di consentire una facile realizzazione di "buoni programmi" (oggi, nell'età adulta dell'elaborazione dati, ben si comprende come non basti più "programmare", ma occorra ottenere subito programmi di "buona qualità", ossia privi di quegli errori logici che nei primi tempi dell'informatica richiedevano lunghe messe a punto).
È questo il caso di Pascal, un linguaggio realizzato dallo svizzero *Niklaus Wirth* tra la fine degli anni 60 e l'inizio degli anni 70, mentre cioè era in corso quel vasto processo di riflessione sui formalismi dei linguaggi di programmazione e sulla struttura dei programmi che è poi culminato nella formulazione dei moderni concetti della programmazione strutturata. Prodotto di questa fase evoluta dalla storia dell'informatica, il Pascal è un linguaggio di programmazione che per la sua funzionalità, flessibilità, facilità d'uso, leggibilità e per la sua intrinseca attitudine a favorire la redazione ordinata dei programmi, è destinato ad assumere una posizione sempre più rilevante fra i linguaggi di programmazione nei prossimi anni, in particolare fra

ATA-Univas

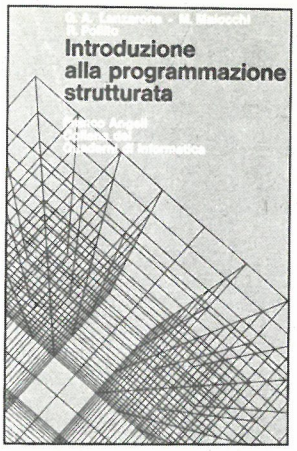
Dalla conoscenza, le soluzioni. DPS 4/21. Costa meno di quanto pensi.

Nell'informatica, solo chi ha una reale conoscenza delle grandi cose, riesce a padroneggiare con capacità le più piccole. È Honeywell, è in grado di risolvere i problemi, dal più sofisticato al più semplice.
Per questo Honeywell ha annunciato il sistema **DPS 4/21** nell'ambito della linea **DPS 4** di cui in Italia sono già installati più di 1.000 esemplari. **DPS 4** è aperto a tutti, a tutte le aziende o enti, a tutti i settori merceologici, a tutte le esigenze. Progettato per adeguarsi al continuo sorgere di nuove necessità, il **DPS 4/21** è il piccolo elaboratore "elastico" per eccellenza: è in grado di crescere in sintonia con la crescita aziendale e di servire al meglio anche sui tempi lunghi. Il **DPS 4/21** offre procedure applicative studiate e realizzate dai migliori specialisti sulla base di esperienze reali per le specifiche esigenze aziendali: – **HBS** *Sistema applicativo gestionale* – **HBMS** *Sistema applicativo per la produzione* – **HGSP** *Sistema applicativo per studi professionali* – **HERMES** *Sistema informativo per la distribuzione.* E molti altri sistemi applicativi per settori ancora più specifici. Anche per questo il **DPS 4/21** è un investimento protetto nel tempo e costa meno di quanto si pensi.
Il sistema **DPS 4/21** è venduto in tutte le città italiane dalle filiali Honeywell, dietro le quali opera una organizzazione di oltre 4.000 persone qualificate che distribuiscono, installano, assistono sistemi e applicazioni, addestrano gli utenti.

HONEY WELL

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia
Conoscere per risolvere.

i nuovi e sempre più larghi strati di utenti raggiunti dalla diffusione dei piccoli e piccolissimi elaboratori (non a caso viene sempre più largamente adottato sui microelaboratori).
In considerazione di quest'ultimo fatto il libro della Walsh non si limita alla pura descrizione dei formalismi del linguaggio, ma intende affrontare il problema della programmazione in generale, anche se con specifico riferimento alla scrittura di programmi in Pascal. Oltre a insegnare il linguaggio cui è intitolato, esso fornisce pertanto una gamma di informazioni e suggerimenti sullo "scrivere programmi" o, più generalmente, sul "produrre software" quale raramente si trova raccolta in un unico volume.
Il libro è infatti ricco di note di programmazione, richiama principi di base degli algoritmi, introduce concetti su metodiche di produzione di software, analizza la problematica dell'affidabilità del software e le modalità di prova dei programmi, non trascurando di illustrare, in una sintetica quanto completa panoramica, i termini e i concetti generali d'uso corrente nel mondo dell'elaborazione dei dati.
Inoltre la ben definita trattazione degli argomenti, il tono didattico ed una certa studiata "ridondanza" di taluni termini e concetti fondamentali, in modo che in qualche misura possa essere letto utilmente anche "a caso", ne fanno un libro di facile consultazione.
Per tutti questi motivi, e non ultimo per il fatto che la descrizione teorica del linguaggio è sempre supportata da esempi e addirittura da interi programmi, questo libro si presta anche ad essere vantaggiosamente impiegato come testo ausiliario in corsi generali e di introduzione alla programmazione.



Dorothy A. Walsh, nata New York, ha mosso i primi passi nell'elaborazione dati nel 1955, in una delle prime software house nate negli Stati Uniti. Da allora ha svolto come consulente una serie di attività (dalla realizzazione di compilatori alla conduzione di grossi progetti software all'insegnamento e alla pubblicazione di saggi e libri) maturando in particolare una notevole esperienza nelle metodologie di software.
Attualmente lavora a Roma come consulente indipendente e insegna Computer Science al John Cabol International college, sede distaccata a Roma di un'università americana.
Realizzato dall'americano *John Backus* nel 1956 e definitivamente stabilizzatosi con la versione Fortran IV nel 1962, il Fortran è il più vecchio fra i linguaggi di programmazione oggi utilizzati ed è rimasto il linguaggio più diffuso per la risoluzione di problemi scientifico-matematici, in cui è andato sempre più specializzandosi.
Per questa sua grande diffusione esso è stato oggetto di definizione da parte dell'American National Standard, il cui controllo non ha però impedito il proliferare di numerosissimi "dialetti", ciascuno dei quali offre dei vantaggi settoriali, ma ognuno dei quali presenta lo svantaggio della non trasferibilità dei programmi.
La maggior parte delle forme dialettali, inserite nei diversi Fortran presenti sul mercato, riguardano la possibilità di utilizzare particolari forme organizzative dei dati disponibili sull'elaboratore che si utilizza, e le relative modalità di accesso. Questa possibilità rende compatibili i flussi generati con programmi Fortran e quelli generati con programmi scritti in altri linguaggi di programmazione.
In questo volume sono esposti gli elementi del Fortran IV e sono evidenziati le innovazioni più significative introdotte con la versione Fortran 77. Non viene trascurato inoltre di descrivere alcune utili e diffuse forme dialettali.
La prima parte è dedicata alla terminologia prevista dallo standard; la seconda ad una introduzione globale al linguaggio fatta attraverso semplici programmi; la terza alla presentazione sistematica delle specifiche del Fortran; la quarta infine riporta una serie di programmi relativi a problemi reali di natura diversa. Le appendici presentano i concetti base relativi all'elaboratore, alcuni elementi classici di programmazione strutturata, una panoramica su una medodologia di programmazione ed informazioni su memorizzazione di dati ed ordini di grandezza.

Alessandra e *Enrico Spoletini* sono entrambi laureati in matematica e sono entrambi docenti universitari. Alessandra, dopo aver insegnato algebra nel corso di laurea in matematica all'Università di Milano, è attualmente docente di geometria presso il Politecnico di Milano.
Enrico, dopo essersi a lungo occupato di didattica della programmazione, linguaggi e metodologie presso la Honeywell Information Systems Italia, è ora docente di analisi matematica e macchine calcolatrici nel corso di laurea in fisica all'Università di Milano.
Enrico Spoletini è anche autore di un volume sul Basic e di un volume sul Cobol, entrambi pubblicati nella "Collana dei Quaderni di Informatica". ✧

Honeywell

Formazione
Calendario
Corsi 82/83

Honeywell

Formazione
66/DPS - DPS 8

Honeywell

Formazione
64/DPS - DPS 7

Honeywell

Formazione
L62/DPS 4

Honeywell

Formazione
Corsi Generali

Honeywell

Formazione
L6/DPS 6

Honeywell

Formazione
DSA

Honeywell

Formazione
Office Automation
Systems

Honeywell

Formazione
Professionale